Seria TATĂ BOGAT

Robert T. Kiyosaki, autorul cărţii *Tată bogat, tată sărac* – bestseller internaţional şi *cartea de finanţe personale care a ocupat primul loc* timp de 2 ani la rând în topul realizat de publicaţia *USA Today* – este investitor, antreprenor şi educator. Perspectivele lui asupra banilor şi investiţiilor depăşesc cu mult înţelepciunea convenţională specifică acestor domenii. Prin eforturile lui, a influenţat zeci de milioane de oameni şi le-a schimbat, efectiv, mentalitatea despre bani.

Comunicându-şi punctul de vedere cu privire la inadvertenţele (a se citi: caracterul vetust şi defectuos) din spatele sfaturilor „tradiţionale” ia-ţi o slujbă bună, munceşte din greu, economiseşte bani, scapă de datorii, investeşte pe termen lung şi fă-ţi un portofoliu diversificat de investiţii —, Robert Kiyosaki a devenit renumit pentru discursul direct, ireverenţa şi curajul lui.

Tată bogat, tată sărac este bestsellerul care a stat cel mai mult în topul celor patru liste la care se raportează *Publisher s Weekly* – cele publicate de *New York Times, Businessweek, Wall Street Journal* şi *USA Today* —, rămânând timp de peste 6 ani în topul celebrei liste a publicaţiei *New York Times.*

Traduse în 51 de limbi şi disponibile în 109 ţări, cărţile din seria „Tată Bogat” s-au vândut în peste 28 de milioane de exemplare în toată lumea şi au dominat listele cu bestselleruri din Asia, Australia, America de Sud, Mexic şi Europa. În 2005, Robert Kiyosaki a fost introdus în *Hali of Fame* pe site-ul www amazon com, unde figurează în lista primilor 25 de autori de bestselleruri. În prezent, seria „Tată Bogat” include 14 titluri.

Lunar, Robert scrie câte un editorial „Why the Rich Are Getting Richer” pentru *Yahoo! Finance,* precum şi „Rich Retums” pentru revista *Entrepreneur.*

Înainte de a scrie *Tată bogat, tată sărac,* Robert a creat jocul strategic *CASHFLOWE 101,* ca să-i înveţe pe oameni strategiile financiare şi investiţionale pe care le-a deprins de la tatăl lui bogat, de-a lungul timpului.

Astăzi, în diverse oraşe din toată lumea există peste 3 300 de cluburi *CASHFLOW* grupuri de joc care funcţionează independent.

Născut şi crescut în Hawaii, Robert Kiyosaki face parte din cea de-a patra generaţie japonezo-americană. După absolvirea colegiului, pe care l-a urmat în New York, Robert s-a alăturat Infanteriei Marine şi a plecat în Vietnam ca ofiţer şi pilot de elicoptere de luptă. După

război, Robert a început să lucreze în vânzări pentru corporaţia Xerox şi, în 1977, a înfiinţat o companie care a adus pe piaţă primele „portofele pentru surfişti”, din nailon şi având închizătoare cu arici. În 1985, a înfiinţat o companie internaţională de educaţie, prin intermediul căreia zeci de mii de studenţi din toată lumea au participat la cursuri de afaceri şi investiţii. În 1994, Robert şi-a vândut afacerea şi, mulţumită investiţiilor făcute, a putut să iasă la pensie la vârsta de 47 de ani. În timpul scurtei perioade în care a fost pensionar, înainte de a se implica din nou în afaceri, a scris *Tată bogat, tată sărac.* Iată ce spune Robert Kiyosaki: „La şcoală mergem ca să învăţăm să trudim din greu pentru bani. Eu scriu cărţi şi creez produse prin care-i învăţ pe oameni cum să pună banii să muncească din greu pentru ei”.

ROBERT T. KIYOSAKI
UN IQ FINANCIAR MAI BUN
Cum să-ţi foloseşti banii mai cu cap
Prefaţă de DONALD J. TRUMP
Traducere din limba engleză de
ALINA-GEORGIANA SICĂ
BUCUREŞTI, 2011
Mulţumiri speciale lui Jake Johnson, pentru

contribuţia sa la editarea acestei cărţi

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

KIYOSAKI, ROBERT

Un IQ financiar mai bun: cum să-ţi foloseşti banii mai cu cap /

Robert Kiyosaki; trad.: Alina-Georgiana Sică. Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2011

ISBN 978 – 606 – 588 – 061 – 0

I. Sică, Alina-Georgiana (trad.)

336.7

Coperta: GRIFFON AND Swans www griffon. Ro

ROBERT T. KIYOSAKI *Increase Your Financial IQ:*

Get Smarter with your Money

Copyright e 2008 by Robert T. Kiyosaki All rights rezerved.

CASHFLOW, Rich Dad, and Rich Dad s Advisors.

Rich Dad s Seminars, EBSI, B-I Triangle are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.

e CURTEA VECHE PUBLISHING, 2008 pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 978 – 606 – 588 – 061 – 0

Prefaţă

L-am întâlnit pe Robert Kiyosaki pentru prima dată în

2004. Am scris împreună un bestseller în 2006. Pe măsură ce se apropia anul 2008, a devenit din ce în ce mai clar pentru mine că lucrurile despre care vorbeşte şi pe care le propovăduieşte Robert sunt mai importante ca niciodată. Educaţia financiară este decisivă pentru această ţară în acest moment şi perspicacitatea lui Robert în acest domeniu nu poate fi contestată.

Dacă ne uităm la ce am discutat în cartea pe care am scris-o împreună, *De ce vrem să fii bogat*, şi apoi analizăm ceea ce s-a întâmplat de atunci până acum, aş spune că ştiam despre ce vorbim. Robert te duce cu un pas înainte în cartea de faţă şi am toate motivele să cred că va fi la fel de citit cum am fost amândoi în 2006. Te sfătuiesc să-i citeşti cu atenţie rândurile.

J 5

Eu şi Robert am împărtăşit aceleaşi preocupări şi am urmat drumuri asemănătoare în viaţă atât ca profesori, cât şi ca oameni de afaceri. Amândoi am avut taţi bogaţi care ne-au ghidat în viaţă sau în plan spiritual şi care au contribuit la succesele noastre. Suntem amândoi antreprenori şi investitori imobiliari şi, de asemenea, oameni de succes pentru că am beneficiat de o educaţie financiară. Ştim cât de importantă este instruirea

financiară şi o luăm în serios. Robert a spus: „Educaţia financiară le permite oamenilor să prelucreze informaţia financiară şi s-o transforme în cunoştinţe... şi majoritatea populaţiei nu are parte de educaţia financiară de care are nevoie ca să preia controlul asupra propriei vieţi”. Sunt întru totul de acord cu el.

5

Primul lucru pe care l-am remarcat de la început la Robert este că acest om nu este niciodată mulţumit de el. Are deja foarte mult succes – pentru că îi place ceea ce face. Iată încă un lucru pe care îl avem în comun! Sunteţi nişte oameni norocoşi, deoarece

5 J J

Robert are foarte multe sfaturi bune de dat. Cum am spus şi în cartea *De ce vrem să fii bogat*, ce rost are să deţii cunoştinţe valoroase, dacă le păstrezi pentru tine? Robert răspunde la această întrebare cu fiecare carte pe care o scrie. Eşti norocos că-ţi împărtăşeşte cunoştinţele lui.

i J J J 5

Unul dintre primii paşi pe care trebuie să-i faci pentru a deveni mai bogat folosindu-ţi banii în mod inteligent este să profiţi de oportunităţi atunci când apar. Te afli în faţa

unei oportunităţi chiar acum. Sfatul meu este să citeşti cu atenţie cartea

5 J 5

pe care o ţii acum în mâini. Vei descoperi calea către libertate financiară şi succes. Un ultim gând, nu uita să gândeşti pozitiv! Ne vedem în cercul învingătorilor!

Donald J. Trump

Nota autorului

Banul nu e ochiul dracului

Unul dintre cele mai mari eşecuri ale sistemului educaţional

J 5

este acela de a nu le asigura studenţilor o educaţie financiară. Se pare că profesorii consideră că, din punct de vedere religios, banii sunt murdari. Ei cred că *dragostea pentru bani este sursa tuturor relelor.*

După cum ştiu mulţi dintre noi, nu dragostea pentru bani aduce răul – ci lipsa banilor. Un loc de muncă pe care-l urâm ne aduce răul. Munca asiduă pe foarte puţini bani cu care nu ne putem întreţine familiile provoacă răul. Unii oameni consideră că le este rău când sunt înglodaţi în datorii. Rău este să te certi din cauza banilor cu cei pe care îi iubeşti. Să fii lacom este rău. Să comiţi fapte

criminale sau imorale pentru bani este rău. Banul în sine nu e ochiul dracului. Banul e doar ban.

Casa ta nu este un activ

De asemenea, din cauza lipsei educaţiei financiare, oamenii fac lucruri prosteşti sau sunt sfătuiţi greşit de alţi oameni inabili. De exemplu, în 1997, când am publicat cartea *Tată bogat*, *tată sărac*, spunând: „Casa ta nu este un activ... casa ta este un pasiv”, am stârnit urlete de protest, critici aspre care au fost orientate împotriva mea şi a cărţii mele. Mulţi care se autoproclamau experţi financiari m-au atacat prin intermediul mass-mediei. După 10 ani, în 2007, când s-au prăbuşit pieţele creditelor şi milioane de oameni au intrat într-o cădere financiară liberă – mulţi şi-au pierdut casele, unii au dat faliment, alţii s-au trezit cu datorii mai mari pentru case decât valorau acestea după ieftinirea imobilelor —, cei care m-au blamat au aflat într-un mod dureros că aceste case *sunt, într-adevăr, nişte pasive,* şi nu nişte active.

Doi oameni, acelaşi mesaj în 2006, eu şi Donald Trump, prietenul meu, am scris o carte intitulată *De ce vrem să fii bogat.* Am scris despre motivele pentru care clasa de mijloc a rămas în urmă din punct de vedere financiar şi despre cauzele care au dus la declin. Am spus că multe dintre cauze se regăsesc în pieţele globale, guvernamentale şi financiare. Şi această carte a fost atacată în presa financiară. Dar până în 2007, cele mai multe lucruri pe care le-am spus noi s-au adeverit.

Sfaturi demodate

Astăzi, mulţi experţi financiari fac, în continuare, următoarea recomandare: „Munceşte din greu, economiseşte bani, scapă de datorii, trăieşte sub posibilităţile tale şi investeşte într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale”. Însă această recomandare reprezintă un *sfat rău* – pentru simplul fapt că este un *sfat demodat.* Regulile financiare s-au schimbat. S-au schimbat în 1971. În prezent, există un nou tip de capitalism. Economisirea banilor, achitarea datoriilor şi posedarea unui portofoliu diversificat ţin de capitalismul vechi. Cei care trăiesc după principiul „munceşte din greu şi economiseşte” al *capitalismului vechi* se vor lupta să supravieţuiască din punct de vedere financiar în era

capitalismului nou.

Informaţie* versus *educaţie

Eu, autorul acestei cărţi, afirm că lipsa de educaţie financiară din sistemele noastre educaţionale este un fapt ruşinos, inadmisibil şi dăunător. În lumea actuală, educaţia financiară este absolut

? 5

esenţială pentru supravieţuire, indiferent dacă suntem bogaţi sau săraci, inteligenţi sau nu.

După cum ştiu mulţi dintre noi, trăim în era informaţiei. În această eră a informaţiei, ne confruntăm cu *problema suprainformârii.* În prezent, circulă prea multe informaţii. Ecuaţia de mai jos explică de ce este aşa de importantă educaţia financiară.

Informaţie + Educaţie = Cunoaştere j j

Fără educaţie financiară, oamenii nu pot transforma informaţiile în cunoştinţe utile. Fără cunoştinţe financiare, oamenii se

5 J 5 J 5

zbat în plan financiar. Fără cunoştinţe financiare, oamenii fac lucruri precum ar fi să-şi cumpere o casă considerând că este un activ. Sau economisesc bani fără să-şi dea seama că, din 1971, banii lor nu mai sunt bani, ci

nişte monede de schimb. Sau nu ştiu

j care este diferenţa dintre datorii bune şi datorii rele. Şi nici de ce

5 J >

oamenii bogaţi plătesc taxe mai mici. Ori de ce cel mai bogat investitor din lume, Warren Buffett, nu are un portofoliu de investiţii diversificat.

5

Investiţii orbeşti

9 9

Fără cunoştinţe financiare, oamenii caută pe cineva care să le spună ce să facă. Cei mai mulţi experţi financiari îţi recomandă să munceşti din greu, să economiseşti bani, să scapi de datorii, să trăieşti sub posibilităţile tale şi să investeşti într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale. Ca lemingii care îşi urmează orbeşte conducătorul, ei se luptă să ajungă în vârful muntelui, de unde se aruncă în oceanul nesiguranţei financiare, în speranţa că pot să înoate până în cealaltă parte.

Această carte nu cuprinde sfaturi financiare

Din această carte, nu vei afla ce să faci cu banii tăi. Această carte nu cuprinde sfaturi financiare. Dar te ajută să devii mai inteligent în plan financiar, în aşa fel încât să

prelucrezi informaţiile din domeniu şi să-ţi găseşti propria cale spre împlinirea financiară.

Pe scurt, această carte te ajută să ajungi bogat devenind mai inteligent. Te ajută să-ţi măreşti IQ-ul financiar.

INTRODUCERE

Te fac banii mai bogat?

Răspunsul este *„nu.* Banii în sine nu te fac mai bogat. Cunoaştem cu toţii diverşi oameni care merg la muncă în fiecare zi, care trudesc pentru bani, care fac mai mulţi bani, dar care nu devin mai bogaţi. Este ironic, dar mulţi se îngroapă şi mai mult în datorii cu fiecare bănuţ pe care îl câştigă. Am auzit cu toţii istorioare despre câştigători la loterie ori despre oameni care au ajuns milionari peste noapte şi care sărăcesc tot peste noapte. Am mai auzit şi poveşti despre imobile cu ipoteci prescrise. În loc să-i facă pe proprietarii de case mai bogaţi, mai stabili în plan financiar, afacerile imobiliare îi dau afară din casele lor şi-i aduc

7 în pragul sărăciei. Mulţi dintre noi cunosc persoane care şi-au pierdut banii investind în bursa de valori. Poate că şi tu te numeri printre aceste persoane. Chiar şi investiţia în aur – singura valoare efectivă a lumii – îl poate

costa pe un investitor.

Aurul a fost prima mea investiţie reală ca tânăr adult. Am început să investesc în aur înainte să încep să investesc în domeniul imobiliar. În 1972, la 25 de ani, m-am apucat să cumpăr monede de aur când gramul de aur costa aproximativ 2 dolari şi 50 de cenţi. În 1980, preţul gramului de aur era circa 29 de dolari. S-a declanşat frenezia. Lăcomia a învins precauţia. Se zvonea că gramul de aur avea să atingă valoarea de 89 de dolari. Investitorii lacomi au început să se îngrămădească la cumpărat, chiar dacă nu mai cumpăraseră aur niciodată. Dar eu, în loc să vând o parte din monedele mele de aur şi să scot un profit mic, am aşteptat, sperând că preţul aurului o să crească. După un an, când preţul gramului de aur ajunsese sub 18 dolari, mi-am vândut, într-un final, şi ultima monedă. Din 1980, preţul aurului a scăzut din ce în ce mai mult până când, în cele din urmă, s-a stabilizat la circa 9 dolari în 1999.

Deşi nu am făcut mulţi bani din investiţia mea în aur, am

J 5 5

învăţat multe lecţii valoroase despre bani. De îndată ce am realizat că pot să pierd bani investind chiar şi în aur,

mi-am dat seama că nu aurul, ca bun, era valoros. *Informaţia* referitoare la acel bun era cea care-l putea face pe un om să devină bogat sau sărac. Altfel spus, *nu imobilele*, *acţiunile*, *fondurile mutuale*, *afacerile sau banii o fac pe o persoană să fie bogată*, *ci informaţia*, *cunoştinţele*, *înţelepciunea şi priceperea ei; pe scurt*, *capacitatea de a manipula finanţele este cea care poate transforma pe cineva într-un om bogat.*

Lecţii de golf sau crose de golf f

Am un prieten care este înnebunit după golf. El cheltuieşte anual mii de dolari pe crose noi şi pe fiecare unealtă de golf care apare pe piaţă. Problema e că acest om nu vrea să dea niciun ban pe lecţii de golf. Prin urmare, deşi deţine cele mai noi şi cele mai performante echipamente de golf, el nu-şi îmbunătăţeşte stilul de joc. Dacă şi-ar investi banii în lecţii de golf şi ar folosi crosele de anul trecut, ar putea deveni un jucător mult mai bun.

Acelaşi fenomen ciudat se întâmplă şi în jocul banilor. Miliarde de oameni îşi investesc banii câştigaţi cu greu în produse precum acţiuni sau imobile, dar nu investesc aproape deloc în informaţie. Aşadar, performanţele lor financiare rămân cam aceleaşi.

Această carte nu-ţi of eră formule financiare magice

Din această carte nu vei învăţa cum să te îmbogăţeşti repede. Ea nu cuprinde formule financiare magice. Această carte îţi arată cum să gândeşti mai inteligent în plan financiar, te ajută să-ţi măreşti IQ-ul financiar. Te învaţă cum să te îmbogăţeşti devenind mai inteligent. Ea cuprinde cele cinci forme de inteligenţă financiară necesare pentru a te îmbogăţi, indiferent de situaţia economiei, a acţiunilor sau a pieţelor imobiliare.

Noile reguli financiare

Această carte cuprinde şi noile reguli financiare, aşa cum s-au schimbat ele în 1971. Prin urmare, vechile reguli sunt, cum altfel, decât demodate. Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni au dificultăţi financiare este că aceştia continuă să folo

5 J

sească banii după vechile reguli: *munceşte din greu*, *scapă de datorii*, *investeşte pe termen lung într-un portofoliu cât mai diversificat de acţiuni*, *obligaţiuni şi fonduri mutuale.* Această carte te învaţă să joci după *noile reguli* financiare, dar, ca să faci asta, trebuie să devii mai inteligent din punct de vedere financiar, deci să-ţi măreşti

IQ-ul financiar.

După ce vei citi această carte, vei fi mai capabil să hotărăşti dacă este mai bine să joci după *regulile vechi* sau după *regulile noi* de folosire a banilor.

Cum să-ţi descoperi geniul financiar în Capitolul 9 al acestei cărţi vei afla cum să-ţi descoperi geniul financiar folosindu-ţi toate cele trei părţi ale creierului. După cum ştiu mulţi dintre noi, cele trei părţi ale creierului nostru sunt: emisfera dreaptă, emisfera stângă şi cerebelul.

Motivul pentru care cei mai mulţi oameni nu devin bogaţi este că cea de-a treia parte a creierelor lor, cerebelul – sediul activităţii subconştiente —, este cea mai puternică. De exemplu, oamenii pot studia domeniul imobiliar şi, prin intermediul emisferelor stângă şi dreaptă, pot să ştie exact ce investiţii să facă, dar puternica parte subconştientă a creierelor lor poate prelua controlul: „Este prea riscant. Dacă pierzi banii? Dacă faci o greşeală?” în acest exemplu, frica determină subconştientul să contracareze dorinţele emisferelor stângă şi dreaptă. Mai pe înţelesul tuturor, ca să-ţi dezvolţi geniul financiar, este important să ştii mai întâi cum să determini toate cele trei părţi ale creierului să funcţioneze în armonie, şi nu una împotriva celeilalte. Din lucrarea de fată, vei învăţa cum să

faci asta.

5 5

Pe scurt

Mulţi oameni cred că, pentru a face bani, trebuie să ai bani. Nu este adevărat. Aminteşte-ţi întotdeauna că, aşa cum poţi să pierzi bani investind în aur, poţi să-i pierzi şi în orice altă afacere. În fond, nu aurul, acţiunile, imobilele, truda sau banii te fac bogat – ci *ceea ce ştii* despre aur, acţiuni, imobile, trudă şi bani. În esenţă, inteligenţa ta în plan financiar, IQ-ul tău financiar, este cea care te face bogat.

Citeşte în continuare, te rog, ca să ştii cum ajungi bogat devenind mai inteligent.

CAPITOLUL 1

Ce înseamnă să fii inteligent în plan financiar

Când aveam cinci ani, am fost dus repede la spital ca să fiu operat de urgenţă. Din câte am înţeles, aveam o infecţie gravă la ureche, o complicaţie de la vărsatul de vânt de care mă îmbolnăvisem. Deşi a fost o experienţă înfricoşătoare, îmi amintesc cu drag că, atunci când am stat în pat, revenindu-mi după intervenţie, tatăl meu, fratele meu mai mic şi cele două surori ale mele stăteau pe peluza din faţa spitalului şi-mi făceau cu mâna. Mama

nu era acolo. Era acasă, ţintuită la pat, pentru că suferea de inimă.

La mai puţin de un an după aceea, fratele meu mai mic a fost dus la spital după ce a căzut în cap de pe o rampă din garaj. Apoi i-a venit rândul surorii mele mai mici. A avut nevoie de o operaţie la genunchi. Şi sora mea cea mai mică, Beth, a avut la naştere o afecţiune gravă a pielii, care i-a pus încontinuu în încurcătură pe doctori.

A fost un an greu pentru tatăl meu. El a fost singurul dintre noi şase care nu a avut probleme de sănătate. Vestea bună este că ne-am însănătoşit cu toţii şi sănătoşi am rămas. Vestea proastă

J 5 J J I

a fost că facturile medicale veneau una după alta. Tatăl meu nu a fost bolnav în acel an, dar a contractat o „maladie” împovărătoare – datoriile copleşitoare pentru serviciile medicale.

În acel moment, tatăl meu era absolvent al Universităţii din Hawaii. A fost un student eminent şi şi-a obţinut diploma de licenţă în doar doi ani. Tata visa să devină profesor universitar într-o bună zi. Însă, văzându-se cu o familie cu şase membri, cu o ipotecă şi facturi medicale mari de plătit, el a renunţat la visul lui şi şi-a găsit o slujbă

ca asistent superintendent al şcolilor dintr-un orăşel mic, Hilo, din insula Hawaii. Ca să-şi permită să se mute împreună cu familia de pe o insulă pe alta, tata a trebuit să se împrumute de la tatăl lui. A fost o perioadă dificilă pentru el şi pentru noi toţi.

Deşi a avut un succes profesional extraordinar şi, în cele din urmă, a terminat şi doctoratul, presupun că faptul că nu şi-a împlinit visul de a deveni profesor universitar l-a bântuit pe tatăl meu până la sfârşitul vieţii. El ne spunea adesea: „Dragii mei, când fiecare dintre voi o să plece la casa lui, eu o să mă întorc la şcoală şi o să fac ceea ce-mi place, adică o să predau”.

Totuşi în loc să predea, el a ocupat, în cele din urmă, un post administrativ, de superintendent educaţional în statul Hawaii, apoi a candidat pentru poziţia de locotenent-guvernator, dar fără succes. La 50 de ani, s-a văzut brusc şomer. La puţin timp după alegeri, mama a murit pe neaşteptate, la 48 de ani, din cauza problemelor de inimă. Tata nu şi-a revenit niciodată după aceea.

Din nou, s-a văzut împovărat de probleme financiare. Neavând o slujbă, tata a hotărât să-şi retragă economiile pentru pensie şi a investit într-o franciză naţională de îngheţată. A pierdut toţi banii.

5

Pe măsură ce îmbătrânea, tata simţea că toată lumea de vârsta lui îl depăşise; cariera lui se încheiase. Îşi pierduse identitatea odată cu slujba de şef pe probleme de educaţie. A devenit din ce în ce mai furios pe colegii lui bogaţi care, deşi nu erau la fel de educaţi ca el, îşi întocmiseră câte-o afacere proprie. Pufnind şi trăsnind, tata ne spunea adesea: „Mi-am dedicat viaţa educaţiei copiilor din Hawaii şi ce primesc în schimb? Nimic. Colegii mei se îmbogăţesc tot mai mult pe zi ce trece şi eu ce primesc? Nimic”.

N-o să ştiu niciodată de ce nu s-a întors tata la universitate să

j

predea. Cred că se străduia foarte mult să se îmbogăţească repede şi să recupereze timpul pierdut. Alerga tot timpul, fiind ocupat cu tot felul de afaceri dubioase, şi pierdea multă vreme în compania unor escroci vorbăreţi. Niciuna dintre afacerile lui riscante

5

din care trebuia să se îmbogăţească nu a mers.

Dacă nu ar fi fost câteva slujbe ciudate şi asigurarea socială, el ar fi trebuit să se mute cu unul dintre noi, copiii

lui. Cu câteva luni înainte să moară de cancer, la 72 de ani, tata m-a tras aproape de patul lui şi şi-a cerut scuze pentru că nu prea avea ce să ne lase. Ţinându-ne de mână, am izbucnit amândoi în plâns.

Prea puţini bani

Tatăl meu sărac a avut probleme cu banii toată viaţa lui. Îndiferent de cât de mulţi bani făcea, problema lui era una şi aceeaşi: avea *prea puţini bani.* Neputinţa de a rezolva această problemă l-a îndurerat întotdeauna. Din nefericire, nu se simţea suficient de bun nici în plan profesional, nici ca tată.

Aparţinând mediului academic, el a făcut tot ce i-a stat în putinţă să lase deoparte problemele financiare şi să-şi dedice viaţa unei cauze mai nobile decât banii. Ne spunea mereu că în viaţă nu contează banii. Afirma acest lucru chiar şi atunci când avea mare

j

nevoie de ei. Tata a fost un om extraordinar, un soţ şi un tată

5 J

minunat şi un profesor excelent; totuşi, de cele mai multe ori, banii îl conduceau, grija lor îl bântuia în tăcere şi, din păcate, în ultimii ani, îşi evalua viaţa în funcţie de

ei. În ciuda faptului că era foarte deştept, tata nu şi-a rezolvat niciodată problema cu banii.

Prea mulţi bani

9

Tatăl meu bogat, care a început să-mi vorbească despre bani pe vremea când aveam nouă ani, avea, şi el, probleme cu banii. Dar le-a rezolvat altfel decât tatăl meu sărac. A recunoscut că banii nu contează în viaţă, şi tocmai pentru că şi-a dat seama de asta, s-a zbătut să înveţe cât mai multe lucruri despre domeniul financiar. Pentru el, asta însemna să-şi înfrunte dificultăţile

J 5

financiare şi să înveţe din ele. Tatăl meu bogat nu era nici pe departe atât de educat ca tatăl meu sărac. Pentru că a abordat problemele cu banii diferit, informându-se asupra sectorului financiar, el avea o singură problemă, şi anume *prea mulţi bani.*

Având doi taţi, unul bogat şi unul sărac, noi, copiii, am învăţat că toţi avem probleme cu banii, chiar dacă suntem bogaţi sau săraci.

Problemele financiare ale săracilor sunt următoarele:

1. Nu au destui bani.
2. Se împrumută ca să iasă din crizele financiare.

3. Sunt afectaţi de creşterea preţurilor.

4. Cu cât câştigă mai mult, cu atât plătesc taxe mai mari.

5. Se tem de urgenţe neprevăzute.

6. Primesc sfaturi financiare proaste.

7. Au pensii prea mici.

Problemele financiare ale bogaţilor sunt următoarele:

1. Au prea mulţi bani.

2. Simt nevoia să-şi protejeze finanţele şi să facă investiţii.

3. Nu ştiu dacă ceilalţi oameni îi plac pentru ei înşişi sau pentru banii lor.

4. Simt nevoia să aibă consilieri financiari mai buni.

5. Au copii răsfăţaţi.

6. îşi planifică averea şi moştenirea.

7. Plătesc taxe guvernamentale foarte mari.

Tatăl meu sărac a avut probleme cu banii toată viaţa. Oricâţi bani ar fi câştigat, problema lui era că avea *prea puţini bani.* Şi tatăl meu bogat a avut probleme cu banii. Problema lui era că avea *prea mulţi bani.* În locul căruia

preferi să fii?

Soluţii proaste pentru problemele financiare

A fost foarte important pentru mine să învăţ încă de la o vârstă fragedă că toţi avem probleme cu banii, indiferent de cât de bogaţi sau de săraci suntem. Mulţi oameni cred că, dacă ar avea mulţi bani, nu ar mai avea probleme cu banii. Dar ei nu ştiu că, atunci când ai mulţi bani, ai şi mai multe probleme cu banii.

Una dintre reclamele mele preferate este la o companie care furnizează servicii financiare şi începe cu rapper-ul MC Hammer dansând cu o femeie frumoasă, în spatele lor distingându-se un Bentley, un Ferrari şi o vilă dezgustător de mare. În fundal, oamenii duc produse de lux în vilă. În tot acest timp, se aude singurul mare hit al lui MC Hammer, „U Can’t Touch This”. Apoi, imaginea se estompează şi pe ecran apare scris: „Peste 15 minute”. În următoarea scenă, MC Hammer stă pe bordură în faţa aceleiaşi vile ridicole, cu capul în mâini, lângă o pancartă pe care scrie: „Scoasă la licitaţie”. Şi o voce spune: „Viaţa te ia prin surprindere. Noi suntem aici să te ajutăm”.

Lumea este plină de oameni ca MC Hammer. Toţi am auzit de oameni care câştigă la loterie, intrând în posesia a milioane de dolari, şi apoi, după câţiva ani, ajung să fie

înglodaţi în datorii. Sau de vreun tânăr atlet profesionist care locuieşte într-o vilă cât timp joacă şi apoi, sub un pod, odată ce zilele lui de glorie au luat sfârşit. Sau de vreun star rock care ajunge multimilionar la 20 de ani, dar care-şi caută o slujbă la 30. (Sau de vreun rapper care spune în stânga şi-n dreapta cât de proaste sunt serviciile financiare pe care, probabil, le folosea deja când şi-a pierdut averea.)

Banii în sine nu-ţi rezolvă problemele financiare. De aceea, dacă le dai bani săracilor, nu-i scapi de problemele cu banii. De multe ori, acest lucru prelungeşte problema şi numărul săracilor creşte. Să luăm, de exemplu, ideea de asistenţă socială. Din vremea Marii Crize Economice, până în 1996, guvernul le-a garantat bani săracilor americani fără să ţină cont de niciun amănunt al situaţiei lor. Tot ce trebuia să faci era să îndeplineşti cerinţele de sărăcie ca să primeşti un cec guvernamental – pentru toată viaţa. Dacă dădeai dovadă de iniţiativă, îţi luai un job şi câştigai mai mult decât primeai de la guvern, acesta îţi retrăgea beneficiile. Desigur, pe atunci, săracii aveau şi alte cheltuieli legate de muncă, pentru lucruri care nu-i costau nimic înainte, precum uniforme, îngrijirea copiilor, transport etc. Cei mai mulţi au ajuns să aibă mai puţini

bani decât atunci când aveau o slujbă şi mai puţin timp liber la dispoziţie. Sistemul îi recompensa pe cei leneşi şi-i pedepsea pe cei cu iniţiativă. Din cauza sistemului a sporit numărul săracilor.

Faptul de a munci din greu nu ne rezolvă problemele cu banii. Lumea este plină de oameni care trudesc şi care nu câştigă bani pe măsura efortului lor, de oameni foarte muncitori care au salariu, dar care fac şi mai multe datorii, fiind nevoiţi să muncească şi

J 5 J

mai mult pentru mai mulţi bani.

Educaţia nu ne rezolvă problemele cu banii. Lumea este plină de săraci foarte educaţi. Ei se numesc socialişti.

5 J

O slujbă nu ne rezolvă problemele cu banii. Pentru multă lume, termenul *S L U J B A* înseamnă *aproape falit.* Milioane de oameni abia câştigă suficienţi bani ca să supravieţuiască, fără a-şi permite să trăiască decent. Mulţi oameni cu slujbe nu-şi permit să-şi cumpere o casă, să meargă la medic, să facă studii sau să pună deoparte destui bani pentru pensie.

Ce lucru ne rezolvă problemele financiare f

Cunoştinţele din domeniul financiar ne rezolvă

problemele cu banii. Mai simplu spus, informaţiile financiare reprezintă acea parte din întregul nostru bagaj de cunoştinţe pe care o folosim ca să ne rezolvăm problemele financiare. Iată câteva exemple de probleme financiare des întâlnite:

1. „Nu câştig destui bani”.
2. „Am foarte multe datorii”.
3. „Nu-mi permit să-mi cumpăr o casă”.
4. „Mi s-a stricat maşina. De unde iau bani s-o repar?”
5. „Am 10.000 de dolari. În ce să-i investesc?”
6. „Copilul meu vrea să meargă la facultate, dar nu-l pot întreţine”.

7. „Nu am destui bani pentru pensie”.
8. „Nu-mi place slujba pe care o am, dar nu-mi permit să-mi dau demisia”.
9. „Am ieşit la pensie şi nu mai am bani”.
10. „Nu-mi permit să mă operez”.

Cunoştinţele financiare rezolvă atât aceste probleme, cât şi alte probleme cu banii. Din păcate, dacă nu ai

suficiente cunoştinţe financiare ca să-ţi rezolvi problemele respective, ele persistă. De exemplu, există milioane de oameni care nu au suficienţi bani puşi deoparte pentru pensie. Dacă nu-şi rezolvă această problemă, ea se va înrăutăţi pe măsură ce oamenii respectivi îmbătrânesc şi au nevoie de mai mulţi bani pentru îngrijire medicală. Îţi place sau nu, banii afectează stilul şi calitatea vieţii – precum şi confortul şi capacitatea indivizilor de a lua decizii liber. Libertatea de alegere pe care ne-o oferă banii ne poate ajuta să nu mai facem autostopul sau să mergem cu autobuzul... şi să ne cumpărăm un avion privat.

Rezolvarea propriilor probleme financiare te face mai inteligent

Când eram tânăr, tatăl meu bogat mi-a spus: „Problemele cu banii te fac mai deştept... dacă le rezolvi". Iar apoi a adăugat: „Dacă-ţi rezolvi problemele cu banii, priceperea de a-ţi manipula finanţele creşte. Când devii mai priceput în această privinţă, devii mai bogat. Dacă *nu-ţi* rezolvi problemele cu banii, devii mai sărac. Dacă nu-ţi rezolvi problemele financiare, ele îţi vor aduce mai multe probleme". Dacă vrei să devii mai priceput în administrarea banilor, trebuie să ştii să-ţi rezolvi problemele. Dacă nu-ţi rezolvi problemele financiare, nu

vei fi niciodată bogat. De fapt, cu cât problemele acestea persistă mai mult, cu atât o să devii mai sărac.

Tatăl meu bogat mi-a dat exemplul durerilor de dinţi, ca să-mi arate ce a vrut să spună cu faptul că o problemă duce la alte probleme. Mi-a spus: „Când ai o problemă cu banii e ca şi cum ai avea o durere de dinţi. Dacă nu controlezi durerea, ajungi să te simţi rău. Dacă te simţi rău, s-ar putea să nu dai randament la muncă, pentru că eşti irascibil. Netratarea durerii de dinţi poate duce la alte complicaţii medicale, pentru că germenii din gură se înmulţesc şi se răspândesc uşor. Într-o zi ajungi să-ţi pierzi slujba, pentru că ai lipsit mult de la serviciu din cauza bolii tale cronice. Fără slujbă, nu poţi să plăteşti chiria. Dacă nu faci rost de bani pentru chirie, ajungi în stradă, fără casă, bolnav, ajungi să mănânci din tomberoanele de gunoi şi durerea de dinţi tot n-o să treacă”.

Deşi este un exemplu atipic, mi-a rămas în minte. Mi-am dat seama încă de la o vârstă fragedă că este foarte important să-ţi rezolvi problemele, fiind conştient de efectul de domino pe care-l poate produce nerezolvarea lor.

Multe persoane nu-şi rezolvă problemele financiare când acestea sunt mici, adică atunci când durerea de dinţi abia

începe să-şi facă apariţia. În loc să-şi soluţioneze problema, oamenii o transformă într-una şi mai mare, ignorând sau nerezolvând cauza ei. De exemplu, când sunt strâmtoraţi din cauza banilor, mulţi oameni îşi folosesc cărţile de credit ca să acopere lipsurile. La scurt timp după aceea, extrasele pentru credit se adună cu nemiluita, iar creditorii le bat la uşă. Pentru a rezolva problema, ei îşi ipotechează casa ca să-şi achite creditele. Problema e că folosesc, în continuare, cărţile de credit. Ajung să aibă o ipotecă făcută pentru achitarea datoriilor, precum şi *mai multe* cărţi de credit.

Ca să rezolve problema creditelor, oamenii îşi fac noi cărţi de credit, în scopul de a-şi achita datoriile de pe vechile cărţi de credit. Fiind deprimaţi din cauza problemelor tot mai mari cu banii, ei pleacă în vacanţă cu bani de pe noile cărţi de credit. În curând, aceşti oameni ajung să nu-şi mai poată plăti ipoteca sau datoriile de pe cărţile de credit, devenind faliţi. Însă, chiar şi în această ipostază, ei tot nu scapă de cauza problemei, exact ca în exemplul cu durerea de dinţi. Cauza problemei lor este lipsa de pricepere în administrarea banilor. Problema cauzată de această nepricepere îi face incapabili să-şi rezolve până şi problemele financiare mărunte. În loc să

caute să rezolve cauza problemei – să fie mai economi, în acest caz —, mulţi oameni ignoră problema cu totul. Dacă nu stârpeşti o buruiană de la rădăcină şi-i tai numai tulpina, aceasta va creşte şi mai repede, şi mai mare. Acelaşi lucru este valabil şi pentru problemele financiare.

Chiar dacă aceste exemple par extreme, ele reprezintă situaţii recurente. Ideea este că problemele financiare sunt *problematice,* dar şi *solvabile.* Dacă oamenii îşi rezolvă problemele, devin mai inteligenţi. IQ-ul lor financiar creşte. Odată ce devin mai inteligenţi, ei pot rezolva probleme şi mai mari. Când pot să rezolve probleme financiare mai mari, oamenii se îmbogăţesc.

Îmi place să folosesc matematica drept exemplu. Mulţi oameni urăsc matematica. Se ştie că, dacă nu-ţi faci tema la matematică

J 5

(adică nu exersezi suficient), nu poţi rezolva problemele de matematică. Dacă nu poţi rezolva problemele de matematică, nu poţi promova testele. Dacă nu promovezi testele, iei nota 4 la această materie. Dacă iei patru la matematică, nu poţi absolvi liceul. În aceste condiţii, nu poţi să te angajezi decât la McDonald s, având salariul minim pe economie. Iată cum o problemă mică se poate

transforma într-o problemă mare.

Pe de altă parte, dacă eşti sârguincios şi rezolvi problemele de matematică, devii din ce în ce mai inteligent şi mai capabil să rezolvi ecuaţii mai complexe. După ani de multă muncă, ajungi un geniu în matematică şi lucrurile care ţi se păreau grele înainte devin, acum, simple. Toţi trebuie să începem cu 2 + 2. Cei care au succes nu se opresc acolo.

Cauza sărăciei

Sărăcia nu înseamnă altceva decât că ai mai multe probleme decât *soluţii.* Sărăcia apare atunci când o persoană este copleşită de probleme pe care nu le poate rezolva. Nu toate cauzele sărăciei sunt de natură financiară. Cauzele mai pot fi şi dependenţa de droguri, căsătoria cu persoana nepotrivită, faptul că locuieşti într-un cartier cu o rată crescută a criminalităţii, lipsa calificării pentru o slujbă, incapacitatea de a-ţi asigura transportul până la locul de muncă sau faptul că nu-ţi permiţi să-ţi plăteşti serviciile medicale.

Unele dintre problemele financiare actuale, precum datoriile excesive şi salariile mici, sunt cauzate de circumstanţe situate

dincolo de capacitatea unei persoane de a le rezolva; sunt probleme care au de-a face mai mult cu guvernul şi cu economia înşelătoare a unei ţări.

J 5

De exemplu, în SUA, una dintre cauzele salariilor mici este faptul că cerinţa de slujbe din domeniul industrial s-a mutat peste ocean. În prezent, există multe oferte de slujbe, dar în domeniul prestărilor de servicii, şi nu în industrie. Când eram copil, General Motors era cel mai mare angajator al naţiunii. Acum, Wal-Mart[1] este cel mai mare angajator al naţiunii. Ştim cu toţii că Wal-Mart nu este cunoscut nici pentru salariile mari, nici pentru pensiile generoase pe care le oferă.

Acum 50 de ani, o persoană mai puţin şcolită putea să se descurce bine în plan financiar. Chiar dacă avea doar o diplomă de liceu, o persoană tânără putea să obţină o slujbă relativ bine plătită în industria maşinilor sau în oţelării. Astăzi, un astfel de om

J 5

nu se mai poate angaja decât în industria burgerilor.

Acum 50 de ani, companiile de producţie ofereau ca

1 Wal-Mart: magazin online cu o gamă foarte largă de electronice, mobilier, jocuri video, lucruri pentru copii etc. (*n. red.).*

beneficii asigurare medicală şi pensie. Astăzi, milioane de muncitori câştigă mai puţin şi, în acelaşi timp, au nevoie de mai mulţi bani ca să-şi acopere cheltuielile medicale şi să economisească suficienţi bani pentru vârsta pensionării. Aceste probleme financiare nu sunt rezolvate, ci devin şi mai mari cu fiecare zi care trece.

7 j

Ele izvorăsc dintr-o problemă naţională mai amplă, pe care individul este incapabil s-o schimbe sau s-o rezolve. Ele sunt cauzate de politici economice slabe şi de favoritism.

Regulile financiare s-au schimbat în 1971, preşedintele Nixon a dispus să se renunţe la standardul aurului. Aceasta a fost o politică economică slabă care a schimbat regulile financiare. Este una dintre cele mai mari schimbări financiare din istoria lumii, şi totuşi puţini oameni sunt conştienţi de ea şi de efectul ei asupra economiei mondiale actuale. Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni au dificultăţi financiare în ziua de azi este reprezentat de măsurile luate de Nixon.

În 1971, dolarul american a murit pentru că nu mai avea valoare – devenise o monedă fără acoperire. Este o mare diferenţă.

Cuvântul *curs valutar*[2] vine de la cuvântul *curent*, în sensul de curent electric sau oceanic. Acesta înseamnă *mişcare.* În termeni

foarte simpli, moneda trebuie să fie mereu în mişcare. În caz contrar, îşi pierde repede valoarea. Dacă pierde prea mult din valoare, oamenii n-o mai acceptă. Dacă oamenii nu mai acceptă moneda, valoarea ei scade brusc la zero. După 1971, dolarul american a început să se îndrepte spre zero.

În timp, toate monedele ajung, într-un final, să se devalorizeze total. De-a lungul istoriei, guvernele au bătut tot felul de monede. În timpul Războiului de Independenţă, guvernul american a bătut o monedă cunoscută sub denumirea de monedă continentală. În scurt timp, aceasta s-a devalorizat complet.

După Primul Război Mondial, guvernul german a bătut o monedă în speranţa că-şi va putea plăti datoriile de război. Înflaţia a explodat şi clasa germană de mijloc şi-a pierdut într-o clipă toate economiile. În 1933, frustrat şi falit, poporul german l-a ales pe Adolf Hitler la conducere,

2 In engleză, în original: „currency“ *(n. red.*).

sperând că el le va rezolva problemele financiare.

Tot în 1933, Franklin Roosevelt a creat programul Social Security[3] ca să rezolve problemele financiare ale poporului american. Deşi foarte populare, programele Social Security şi Medicare[4] sunt adevărate dezastre care creează probleme financiare foarte mari. Dacă guvernul american va bate alte monede calpe, adică fără acoperire, ca să rezolve aceste probleme financiare mari, dolarul american se va devaloriza şi va dispărea repede, iar dificultăţile financiare ale naţiunii se vor înrăutăţi. Nu vor

besc de o problemă viitoare. Aceste dificultăţi sunt de actualitate. Conform unui raport recent realizat de Bloomberg, dolarul american a pierdut 13,2% din puterea de cumpărare din ianuarie 2001, de când George W. Bush a început să-şi exercite mandatul.

Schimbarea făcută de Nixon în legătură cu dolarul

---

3 Social Security: un program de asigurări ce conferă protecţie împotriva problemelor sociale recunoscute, precum sărăcia, bătrâneţea, handicapul, şomajul etc. (*n. red.).*

4 Medicare: un program de asigurări sociale, administrat de Statele Unite, care acoperă serviciile medicale pentru oamenii în vârstă de 65 de ani sau mai mult, ori care îndeplinesc condiţii speciale (*n. red.).*

american este unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni şi chiar guvernul american au datorii. Când s-au schimbat regulile financiare, în 1971, cei care au pus bani deoparte au pierdut, iar datornicii au avut de câştigat. A apărut o nouă formă de capitalism. Acum, când îi aud pe oameni spunând: „Trebuie să economiseşti mai mulţi bani” sau: „Pune bani deoparte pentru pensie”, mă întreb dacă ei îşi dau seama că regulile financiare s-au schimbat.

După vechile reguli ale capitalismului, era un lucru inteligent să economiseşti *bani.* Dar, în noul capitalism, este un fapt nebunesc să păstrezi monede care se devalorizează. Nu are sens să opreşti circulaţia monedei. În noul capitalism, ea trebuie să circule încontinuu. Când se opreşte din circulaţie, moneda ajunge să valoreze din ce în ce mai puţin. Asemenea curentului electric, trebuie să se mute de la un activ la altul cât mai repede cu putinţă. Scopul ar trebui să fie achiziţionarea de active, care fie se apreciază ca valoare, fie produc circuit financiar. Moneda trebuie să circule repede, cu ajutorul ei să se achiziţioneze active cu valoare reală, deoarece moneda în sine scade repede în valoare. Preţurile activelor reale, precum aurul, petrolul, argintul, imobilele şi acţiunile, cresc pentru că valoarea monedei este în

scădere. Valoarea lor în sine nu se schimbă, ci numai numărul monedelor necesare pentru achiziţia lor.

Legea lui Gresham[5] spune astfel: „Când banii răi intră în circulaţie, banii buni dispar”. În 1971, Statele Unite au început să inunde lumea cu bani fără valoare – bani răi. În noul capitalism, chiar are sens să împrumuţi bani azi şi să-i dai înapoi la o valoare mai mică mâine. Guvernul american aşa face. Noi de ce nu am

j

face la fel? Guvernul american este îndatorat. Noi de ce nu ne-am îndatora? Când nu poţi schimba sistemul, singura cale de reuşită este să-l manipulezi.

Ca urmare a schimbării valorii banilor din 1971, preţurile locuinţelor au crescut pe măsură ce puterea de cumpărare a dolarului a scăzut. Valoarea la bursă creşte pentru că investitorii caută plasamente sigure pentru dolarii lor. În timp ce economiştii numesc acest fenomen *inflaţie*, este vorba, de fapt, de *devalorizare.* Proprietarii de case se simt mai siguri, pentru că valoarea casei lor pare a fi în creştere. În realitate, puterea de cumpărare a dolarului scade pe măsură ce valoarea netă a caselor pare să

---

5 Sir Thomas Gresham (1519-1579): un mare bancher englez din timpul dinastiei Tudorilor (*n. red.*).

crească. Totuşi, preţurile în creştere ale caselor şi diminuarea salariilor duc la reducerea considerabilă a şanselor ca

j

tinerii să-şi cumpere o primă casă. Dacă tinerii nu conştientizează că regulile financiare s-au schimbat, vor sfârşi mai rău decât părinţii lor pe măsură ce moneda americană va continua să se devalorizeze.

O altă schimbare a regulilor financiare în 1974, a mai avut loc o schimbare a regulilor financiare, înainte de 1974, angajatorii asigurau condiţiile de pensionare ale unui angajat. Ei îi garantau celui care ieşea la pensie un cec pentru tot restul vieţii. După cum ştii deja, nu se mai întâmplă aşa.

Sistemele americane care asigură plata pensiei unui angajat pe viaţă se numesc planuri de pensie cu beneficii definite sau BD. Astăzi, foarte puţine companii oferă aceste planuri. Ele sunt, pur şi simplu, prea scumpe. După 1974, a apărut un nou tip de plan de pensie, planul de contribuţie definită (CD). În prezent, aceste planuri sunt cunoscute sub denumirile de: 401 (k), IRA, Keogh etc. Mai simplu spus, un plan CD nu-ţi oferă nicio garanţie sub formă de cec pe viaţă. Primeşti înapoi numai suma cu care

contribuiţi tu şi angajatorul... asta dacă aveţi vreo contribuţie.

Făcând un sondaj, ziarul *USA Today* a observat că cea mai mare temere actuală în America nu este terorismul, ci lipsa de bani la pensie. Unul dintre motivele acestei temeri generalizate îşi poate găsi originea în schimbarea regulilor financiare din 1974. Frica oamenilor este întemeiată. Sistemul american de educaţie nu le

5

asigură cetăţenilor un bagaj de cunoştinţe financiare necesare acestora pentru a investi cu succes după pensionare. La şcoală, tinerii învaţă numai să cheltuiască echilibrat, să investească în câteva fonduri mutuale şi să-şi plătească facturile la timp – ceea ce nu înseamnă nici pe departe că au asigurată o educaţie financiară suficientă pentru a reuşi să rezolve problemele cu care se confruntă azi societatea. Pe lângă aceasta, cei mai mulţi oameni nu-şi dau seama că regulile financiare s-au schimbat şi că, dacă economisesc bani, pierd. Planurile de pensionare incapabile să acopere nevoile populaţiei vor declanşa următoarea criză economică din Statele Unite.

Sisteme guvernamentale de siguranţă f

Insecuritatea viitorului financiar a dus la apariţia

programelor Social Security şi Medicare, sistemele guvernamentale de siguranţă create pentru a rezolva problemele financiare ale oamenilor care nu ştiu să şi le rezolve singuri. Ambele planuri sunt falimentare. Medicare a ajuns deja la limită. Social Security va ajunge, în curând, în aceeaşi situaţie. În 2008, au ieşit la pensie primii dintre cei 78 de milioane de *baby-boomeri.* Celor mai mulţi dintre ei pensia nu le va ajunge nici măcar pentru a supravieţui. Conform guvernului american, Social Security are datorii de aproximativ 10 trilioane de dolari americani, iar Medicare, de 64 de trilioane. Dacă cifrele sunt corecte, aceste 74 de trilioane de dolari americani datorate pensionarilor de către guvernul Statelor Unite înseamnă mai mult decât toţi banii disponibili în toate bursele de valori din lume. Aceasta este o problemă mare care trebuie rezolvată cu multă pricepere. Investirea unei sume şi mai mari în acest sistem nu va face decât să agraveze şi mai mult problema. Acest lucru ar putea duce chiar la prăbuşirea întregului sistem cu bani devalorizaţi, aducând dolarul şi mai aproape de zero.

De ce devin bogaţii tot mai bogaţi f

Poate părea nedrept că regulile financiare s-au schimbat, că aceste schimbări te fac mai sărac şi că nu

poţi controla situaţia. Şi chiar este nedrept. Pentru a deveni bogat, secretul este să admiţi că sistemul este nedrept, să înveţi regulile noi şi să le foloseşti în avantajul tău. Pentru asta, trebuie să dai dovadă de inteligenţă în domeniul financiar, iar acest lucru nu-l poţi realiza *decât* prin rezolvarea problemelor tale financiare.

Tatăl meu bogat mi-a spus: „Bogaţii devin şi mai bogaţi pentru că învaţă să rezolve problemele financiare. Bogaţii văd problemele financiare ca pe nişte oportunităţi prin care pot învăţa lucruri, pot evolua şi pot deveni mai agili şi mai bogaţi. Bogaţii ştiu deja, cu cât îşi măresc mai mult IQ-ul financiar, cu atât pot rezolva probleme băneşti mai dificile, devenind, astfel, mai bogaţi. În loc să încerce să scape, să evite sau să-şi spună că nu au nicio problemă cu banii, bogaţii îşi înfruntă senini dificultăţile financiare pentru că ştiu că, astfel, au ocazia de a deveni mai inteligenţi în domeniu. Şi aşa se îmbogăţesc şi mai mult”.

o) o) J

Cum îşi rezolvă săracii problemele financiare

Despre săraci, tatăl meu bogat spunea următorul lucru: „Săracii văd problemele financiare doar ca pe nişte probleme. Mulţi se simt *victime ale banilor.* Mulţi oameni săraci se gândesc că sunt *singurii* care au probleme cu

banii. Ei cred că, dacă ar avea mai mulţi bani, problemele lor financiare ar dispărea. Nici nu-şi dau seama că atitudinea lor faţă de problemele financiare personale este, *de fapt,* adevărata problemă cu care se confruntă. Atitudinea lor le creează probleme cu banii. Încapacitatea de a-şi depăşi greutăţile sau faptul că-şi evită problemele nu face decât să-i aducă în pragul unor dificultăţi şi mai mari, şi mai complicate. În loc să devină mai bogaţi, ei devin şi mai săraci. În loc să-şi mărească IQ-ul financiar, săracii îşi amplifică problemele financiare”.

Cum îşi rezolvă clasa de mijloc problemele financiare în timp ce săracii sunt victimele banilor, clasa de mijloc este prizoniera banilor. Descriind clasa de mijloc, tatăl meu bogat spunea: „Cei din clasa de mijloc abordează diferit problemele cu banii. În loc să-şi rezolve problemele financiare, ei cred că sunt *mai deştepţi de atât.* Clasa de mijloc îşi cheltuieşte banii pe educaţie, astfel încât să poată obţine slujbe sigure. Cei mai mulţi dintre aceşti oameni sunt suficient de deştepţi ca să facă bani; ei sunt precauţi cu banii. Îşi cumpără o casă, fac naveta la serviciu, nu-şi asumă riscuri, avansează în ierarhia corporatistă şi-şi pun bani deoparte pentru vârsta pensionării, investind în acţiuni, obligaţiuni şi funduri mutuale. Ei cred că pregătirea lor academică sau profesională este de ajuns ca să-i ferească de realitatea crudă, dură a banilor”.

„La vârsta de 50 de ani, spunea tatăl meu bogat, mulţi oameni descoperă că sunt prizonierii propriului birou. Mulţi sunt nişte angajaţi valoroşi. Au experienţă în domeniu. Câştigă suficienţi bani şi au un serviciu destul de sigur. Totuşi, în adâncul inimii lor, ei ştiu că sunt prinşi într-o capcană financiară şi că le lipseşte inteligenţa necesară pentru a scăpa din închisoarea birourilor lor. Abia aşteaptă

să treacă cei 15 ani până la pensionare, imaginându-şi că după aceea vor avea, desigur, un buget mai flexibil”.

Tatăl meu bogat spunea: „Clasa de mijloc crede că poate scăpa de problemele ei financiare, dacă este mai bine pregătită la nivel academic şi profesional. Celor mai mulţi oameni din această categorie le lipseşte pregătirea financiară, motiv pentru care au tendinţa de a pune un preţ mai mare pe siguranţa financiară decât pe provocările financiare. În loc să devină antreprenori, aceşti oameni lucrează pentru antreprenori. În loc să investească, ei îşi lasă banii pe mâna experţilor financiari. În loc să-şi mărească IQ-ul financiar, ei îşi fac tot timpul de lucru, ascunzându-se în birourile lor”.

Cum îşi rezolvă bogaţii problemele financiare

Dacă analizăm inteligenţa în plan financiar, este clar că există *cinci niveluri de inteligenţă* pe care trebuie să şi le asigure o persoană ca să devină bogată. Prezenta carte tratează aceste cinci niveluri de inteligenţă.

Această carte abordează şi problema integrităţii. Cei mai mulţi oameni, când se gândesc la cuvântul *integritate*, îl percep ca pe un concept etic. Eu nu mă refer la acest aspect când folosesc acest cuvânt. Pentru mine, integritate înseamnă totalitate, în *Dicţionarul Webster*,

acest cuvânt este definit astfel: „calitatea sau starea de a fi întreg, intact”. Persoana care-şi va cultiva cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar despre care v-am vorbit aici va atinge integritatea în plan financiar.

Când au probleme cu banii, bogaţii şi le rezolvă făcând apel la integritatea lor în plan financiar, dezvoltată de-a lungul multor ani în care s-au confruntat şi şi-au rezolvat problemele băneşti cu ajutorul celor cinci forme de inteligenţă în plan financiar. Dacă nu ştiu răspunsul la problemele lor legate de bani, bogaţii nu se dau bătuţi. Ei caută experţi care îi pot ajuta să-şi rezolve greutăţile. Pe parcurs, bogaţii devin mai inteligenţi în plan financiar şi ajung să fie mai abili în rezolvarea următoarei probleme care se iveşte. Bogaţii nu se dau bătuţi. Învăţând din experienţele lor, ei devin şi mai bogaţi.

Cum rezolvi problemele financiare ale altor persoane

Tatăl meu bogat mai spunea: „Mulţi oameni muncesc pentru bogătaşi, rezolvând problemele financiare ale acestora”. De exemplu, contabilul se duce la serviciu pentru a număra banii celui bogat. Agentul de vânzări vinde produsele bogătaşului. Managerul conduce afacerea persoanei bogate. Secretara răspunde la apelurile

telefonice destinate persoanei avute şi-i tratează cu respect pe clienţii acesteia. Omul de serviciu face curăţenie în birourile persoanei bogate şi-i menţine maşinile în stare bună de funcţionare. Avocatul îl protejează pe cel bogat de acţiunile celorlalţi avocaţi şi de procese. Contabilul public autorizat protejează banii bogătaşului împotriva taxelor. Bancherul păstrează banii persoanei bogate în siguranţă.

Ceea ce voia să spună tatăl meu bogat este că majoritatea oamenilor lucrează ca să rezolve problemele financiare ale oamenilor bogaţi. Dar cine rezolvă problemele financiare ale muncitorilor? Cei mai mulţi oameni au problemele lor, banii fiind una dintre ele. Dacă o persoană nu-şi poate rezolva problemele financiare personale, acestea, asemenea durerii de dinţi, vor duce la alte probleme.

Mulţi dintre oamenii săraci şi din clasa de mijloc muncesc pentru cei bogaţi, dar nu pot să-şi rezolve propriile probleme financiare. În loc să înţeleagă că problemele financiare sunt nişte oportunităţi prin care pot deveni mai inteligenţi, ei ajung acasă, se aşază pe un scaun, pe verandă, îşi pun ceva de băut, fac o friptură pe grătar şi se uită la TV. A doua zi de dimineaţă, aceşti

oameni se duc din nou la serviciu ca să rezolve problemele altcuiva şi ca să îmbogăţească pe altcineva.

Soluţia tatălui sărac

9

Tatăl meu sărac a încercat să-şi rezolve problemele cu banii întorcându-se la studiu. Îi plăcea să meargă la cursuri. Se descurca bine şi se simţea în siguranţă. A obţinut diplome mai importante şi şi-a luat doctoratul. Având diplome mai prestigioase, el s-a apucat să-şi caute o slujbă mai bine plătită. A încercat să-şi rezolve problemele cu banii avansând în planurile academic şi profesional, dar asta nu l-a făcut mai deştept în plan financiar. Avea studii superioare şi era un om foarte muncitor. Din păcate, faptul că era instruit şi muncitor nu i-a rezolvat problemele cu banii. Problemele lui financiare au devenit din ce în ce mai mari pe măsură ce venitul lui a crescut, pentru că tatăl meu sărac şi-a evitat greutăţile financiare. A încercat să şi le

J O 5 J

rezolve prin soluţii academice şi profesionale.

Soluţia tatălui bogat

Tatăl meu bogat căuta provocări financiare şi de aceea a intrat în afaceri şi a investit activ. Mulţi oameni au crezut

că făcea ceea

J 5

ce făcea doar ca să aibă mai mulţi bani. De fapt, el făcea totul pentru că îi plăceau provocările financiare. Căuta probleme financiare pe care să le rezolve, şi nu doar pentru bani. El căuta să devină mai inteligent în domeniu şi să-şi mărească IQ-ul financiar. Tatăl meu bogat ne explica filosofia lui financiară printr-o analogie cu golful. El spunea: „Banii sunt scorul meu. Declaraţia mea financiară este formularul meu de participare. Banii şi declaraţia mea financiară îmi dovedesc cât de inteligent sunt şi cât de bine joc”. Mai simplu spus, tatăl meu bogat a devenit şi mai bogat, pentru că juca jocul banilor... şi voia să fie cât mai bun la acest joc. Cu timpul, el a început să joace şi mai bine. IQ-ul lui financiar s-a mărit, iar el a produs şi mai mulţi bani.

Cum să joci în capitolele următoare, voi analiza cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar, pe care trebuie să şi le dezvolte oamenii, dacă vor să-şi mărească IQ-ul financiar şi să atingă integritatea în plan financiar. Deşi nu este uşor să-ţi cultivi cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar, acest lucru putând dura o viaţă întreagă, vestea bună este că foarte puţini oameni au aflat despre acestea şi că şi mai puţini oameni îşi doresc să-şi mărească IQ-ul financiar şi să obţină un scor mai mare în jocul banilor. Prin simplul fapt că ştii despre existenţa acestor forme de inteligenţă eşti mai bine pregătit decât 95% din societate să-ţi rezolvi problemele cu banii.

Eu unul îmi cultiv constant cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar. Pentru mine, educaţia financiară nu încetează niciodată. La început, procesul prin care îmi creşteam IQ-ul financiar a fost dificil şi stângaci... exact ca la jocul meu de golf. Am eşuat des, am pierdut mulţi bani, am fost foarte frustrat şi m-am îndoit de forţele mele de nenumărate ori.

5

La început, colegii mei de facultate au făcut mai mulţi bani ca mine. Acum, eu fac mult mai mulţi bani decât majoritatea colegilor mei. Deşi îmi plac banii, muncesc în

primul rând pentru provocare. Îmi place să învăţ. Muncesc pentru că-mi place jocul banilor şi vreau să fiu cât mai bun la acest joc. Aş fi putut să ies la pensie cu multă vreme în urmă. Am mai mulţi bani decât îmi trebuie. Dar ce m-aş face, dacă aş ieşi la pensie? Nu mă pricep la golf. Joc golf doar de plăcere. Afacerile, investiţiile şi banii sunt jocul meu. Îmi place acest joc. Mă pasionează. Aşa că, dacă aş ieşi la pensie, mi-aş pierde pasiunea. Şi ce e viaţa fără pasiune?

Cine ar trebui să intre în jocul banilor

Oare toată lumea ar trebui să intre în acest joc al banilor? Fie că-ţi place sau nu, răspunsul meu este că toţi au intrat de mult în acest joc al banilor. Bogaţi sau săraci, suntem cu toţii implicaţi în jocul banilor. Numai că unii oameni joacă mai dur, cunosc regulile şi le folosesc în avantajul lor mai mult decât alţii. Unii oameni sunt mai dedicaţi, mai plini de pasiune, mai devotaţi ideii de a învăţa şi de a câştiga. Când vine vorba de jocul banilor, cei mai mulţi oameni mizează astfel încât să nu piardă mai degrabă decât pentru a câştiga, şi asta doar dacă realizează că au intrat în joc.

Din moment ce suntem cu toţii implicaţi în jocul banilor, ar fi mai bine să supun atenţiei următoarele probleme:

- Studiezi jocul banilor?
- Vrei să câştigi jocul?
- Îţi place să înveţi?
- Vrei să fii cât se poate de bun?
- Vrei să fii cât se poate de bogat?

Dacă răspunsul tău este da, atunci citeşte mai departe. Această carte ţi se potriveşte. Dacă răspunsul este nu, există cărţi mai uşoare pe care le poţi citi şi jocuri mai simple pe care le poţi juca.

Pentru că aici e exact ca la golf, unde, deşi există mulţi jucători profesionişti, doar câţiva dintre ei sunt şi *bogaţi.*

Pe scurt în 1971 şi 1974, regulile financiare s-au schimbat. Aceste schimbări au provocat mari probleme financiare în toată lumea şi a devenit necesară o rezolvare foarte inteligentă. Din păcate, guvernul şi şcolile nu s-au concentrat asupra acestor schimbări şi nici asupra dificultăţilor cauzate de ele. În consecinţă, problemele financiare din zilele noastre sunt monstruoase. De-a lungul vieţii, am fost martor la felul în care a trecut America de la cea mai bogată regiune din lume la cea mai datornică naţiune din lume.

Mulţi oameni speră că guvernul o să le rezolve

problemele financiare. Nu ştiu cum ar putea guvernul facă asta din moment ce nu-şi poate rezolva nici măcar propriile probleme. După părerea mea, depinde de fiecare persoană în parte să-şi rezolve sau nu dificultăţile. Vestea bună este că, dacă-ţi depăşeşti problemele, devii mai inteligent şi mai bogat.

Lecţia demnă de ţinut minte din acest capitol este că, fie că suntem bogaţi sau săraci, toţi avem probleme cu banii. Singura modalitate prin care poţi să devii mai bogat şi mai inteligent în plan financiar este să-ţi rezolvi mereu problemele cu banii.

Săracii şi clasa de mijloc tind să evite sau să ignore faptul că au probleme cu banii. Din cauza acestei atitudini, ei nu-şi rezolvă niciodată problemele şi nici nu devin mai inteligenţi în acest domeniu, neavansând deloc în plan financiar.

Bogaţii îşi înfruntă problemele financiare. Ei ştiu că rezolvarea acestora te face mai inteligent şi duce la mărirea IQ-ului financiar. Bogaţii ştiu că inteligenţa în plan financiar, şi nu banii, este cea care te face bogat în cele din urmă.

Problema săracilor şi a clasei de mijloc este că nu au suficienţi bani. Problema bogaţilor este că au prea mulţi

bani. Ambele probleme sunt reale şi întemeiate. Întrebarea este: tu în ce tabără vrei să fii? Dacă vrei să ajungi să ai prea mulţi bani, citeşte mai departe.

CAPITOLUL 2

Cele cinci tipuri de IQ financiar

Există cinci tipuri principale de IQ financiar. Acestea sunt:

IQ financiar nr. 1: cum să faci mai mulţi bani IQ financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii IQ financiar nr. 3: cum să-ţi aloci banii IQ financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier IQ financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar

Inteligenţa financiară* versus *IQ-ul financiar

Aproape toţi ştim că o persoană cu un IQ mintal de 130 este considerată mai inteligentă decât o persoană cu un IQ de 95. Putem face aceeaşi paralelă şi în cazul IQ-ului financiar. Poţi să fii genial în plan academic, dar de-a dreptul cretin în plan financiar.

Oamenii mă întreabă adesea: „Care este diferenţa dintre inteligenţa în plan financiar şi IQ-ul financiar?” Iar eu le răspund: „Inteligenţa în plan financiar este acea formă de inteligenţă mintală pe care o folosim ca să ne rezolvăm problemele financiare. IQ-ul financiar este măsura acestei

forme de inteligenţă. Este metoda prin care ne cuantificăm inteligenţa în plan financiar. De exemplu, dacă cu câştig 100.000 de dolari şi dau 20% din ei pe impozite, am un IQ financiar mai ridicat decât cineva care câştigă 100.000 de dolari şi dă 50% pe impozite".

În exemplul anterior, persoana care rămâne cu 80.000 de dolari după ce plăteşte impozitele are un IQ financiar mai ridicat decât persoana care rămâne cu 50.000 de dolari. Ambele persoane au un nivel specific de inteligenţă în plan financiar. Cea care rămâne cu un profit mai mare are un IQ financiar mai mare.

Cum să-ţi măsori inteligenţa în plan financiar

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulţi bani. Cei mai mulţi dintre noi sunt destul de inteligenţi din punct de vedere financiar ca să facă bani. Cu cât faci mai mulţi bani, cu atât acest IQ financiar devine mai mare. Cu alte cuvinte, o persoană care câştigă un milion de dolari pe an are IQ-ul financiar nr. 1 mai mare decât o persoană care câştigă 30.000 de dolari pe an. Dacă două persoane câştigă fiecare câte un milion de dolari pe an, iar una plăteşte o sumă mai mică pe impozit decât cealaltă, acea persoană are un IQ financiar mai mare pentru că este mai aproape de atingerea integrităţii în plan financiar prin

utilizarea IQ-ului financiar nr. 2, cum să-ţi protejezi banii.

Ştim cu toţii că o persoană poate avea un IQ academic ridicat, fiind un geniu la şcoală, dar dovedindu-se de-a dreptul incapabil să facă mulţi bani în viaţa reală. Aş spune că tatăl meu sărac, un profesor excelent şi un om foarte muncitor, avea un IQ academic ridicat, dar un IQ financiar scăzut. Se descurca foarte bine în lumea academică, dar lamentabil în lumea afacerilor.

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii. Cu toţii ştim că lumea vrea să ne ia banii. Dar nu toţi cei care-ţi iau banii sunt

escroci sau infractori. Unul dintre cei mai mari prădători financiari este sistemul de impozitare. Guvernele ne iau banii în mod legal.

Dacă o persoană are acest al doilea IQ financiar mic, va plăti mai mult pe taxe. De exemplu, prin comparaţie cu cineva care dă 35% din venit pe taxe, un om care plăteşte numai 20% în acelaşi scop are IQ-ul financiar nr. 2 mai mare. Persoana care plăteşte o sumă mai mică pe taxe are un IQ financiar mai ridicat.

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ţi aloci banii. Pentru a-ţi aloca banii, trebuie să fii destul de inteligent în plan

financiar. Mulţi oameni îşi alocă banii aşa cum fac săracii, şi nu după modelul bogaţilor. Mulţi oameni câştigă mulţi bani, dar nu le rămâne cine ştie ce din ei, pentru că, efectiv, îi alocă greşit. De exemplu, o persoană care câştigă şi cheltuie 70.000 de dolari pe an are IQ-ul financiar nr. 3 mai mic decât o persoană care câştigă 30.000 de dolari, dar care trăieşte respectabil numai cu 25.000 şi investeşte 5.000. Ca să poţi trăi bine şi să şi investeşti, indiferent de cât câştigi, trebuie să fii foarte inteligent în plan financiar. Ca să ai un surplus de bani, trebuie să-i aloci ţinând cont de acest lucru. Te voi învăţa mai târziu cum să-ţi aloci banii în aşa fel încât să ai

5 5 J

şi un surplus.

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier. După ce o persoană rezervă un surplus de bani, următoarea provocare financiară este creşterea acestuia prin efectul de levier. Majoritatea populaţiei îşi ţine economiile la bancă. Această idee era inteligentă înainte de 1971 înainte ca dolarul american să nu mai aibă acoperire în aur. De asemenea, după 1974, muncitorii au fost nevoiţi să economisească pentru vârsta pensionării. Milioane de muncitori n-au ştiut în ce investească, aşa că

şi-au 7 j investit economiile într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale, sperând că aşa vor avea un surplus mai mare de bani.

Deşi economiile şi portofoliul diversificat de fonduri mutuale sunt o formă de creştere a veniturilor, există şi alte modalităţi mai

J J 5

bune de a-ţi înmulţi banii. Ca să fim sinceri, nu-ţi trebuie prea multă inteligenţă în plan financiar ca să economiseşti bani şi să-i investeşti în fonduri mutuale. Poţi să antrenezi şi o maimuţă să

J 5 J 5

economisească bani şi să investească în aşa ceva. De aceea profitul de pe urma acestor forme de investiţie este, întotdeauna, mic.

IQ-ul financiar nr. 4 ţine de profitul obţinut din investiţii. De exemplu, o persoană care are un profit de 50% din banii proprii are IQ-ul financiar nr. 4 mai mare decât cineva care are un profit de numai 5%. Cineva care are un profit de 50% de bani neimpozabili din venitul lui are un IQ financiar mai ridicat decât o persoană care are un profit de 5% şi plăteşte taxe în valoare de 35% pentru profitul respectiv.

Şi încă ceva. Mulţi oameni cred că trebuie să rişti mai mult

5 J

ca să obţii un profit mai mare din investiţii. Nu este adevărat. Mai târziu, în această carte, îţi voi explica cum reuşesc eu să am un profit excepţional plătind taxe foarte mici, asta în cazul în care am taxe de plătit; şi toate acestea cu riscuri cât se poate de mici. Eu cred că a avea un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale şi economii în bancă este mult mai riscant decât ceea ce

j

fac eu. Totul ţine de cât de inteligent eşti în plan financiar.

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar.

O vorbă înţeleaptă spune aşa: „Trebuie să înveţi să mergi ca să poţi să alergi”. Acest lucru se aplică şi în cazul inteligenţei în plan financiar. Înainte ca oamenii să înveţe cum să aibă profituri foarte mari de pe urma banilor lor (IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier), trebuie să înveţe să meargă, adică să înveţe noţiunile de bază şi principiile fundamentale ale inteligenţei în plan financiar.

Unul dintre motivele pentru care foarte mulţi oameni au IQ-ul financiar nr. 4, cum să ai profit prin efectul de levier, foarte mic este că sunt educaţi să-şi lase banii pe mâna „experţilor” financiari, precum bancherii şi managerii de fonduri mutuale. Atunci când îţi laşi banii pe mâna experţilor financiari, nu înveţi nimic în domeniu, nu devii mai inteligent în plan financiar şi nu ajungi să fii tu însuţi un expert financiar. Dacă altcineva îţi administrează banii şi-ţi rezolvă problemele financiare, nu ai cum să ajungi inteligent în plan financiar. De fapt, îi recompensezi pe ceilalţi pentru inteligenţa lor în domeniu – cu banii tăi!

Este uşor să devii mai inteligent în plan financiar, dacă ai o bază solidă de cunoştinţe în domeniu. Dar, dacă IQ-ul tău financiar este slab, informaţiile financiare noi pot să te deruteze şi, din cauza asta, să ajungi să nu le preţuieşti deloc. Îţi mai aminteşti de exemplul cu geniile în matematică, acelea care trebuie să înceapă tot de la 2 + 2? Unul dintre beneficiile pe care ţi le poate aduce educaţia financiară este că, în timp, vei fi mai capabil să prelucrezi unele informaţii financiare sofisticate, exact aşa cum mate

5 J

maticienii ajung să rezolve ecuaţii complexe după ani

întregi în care rezolvă probleme de matematică. Dar, repet, mai întâi trebuie să înveţi să mergi, ca să poţi să alergi.

Poate că ai asistat la un curs, la o prelegere sau la o conversaţie în cadrul căreia n-ai înţeles nimic din ce se vorbea. Sau poate este vorba de un curs la care informaţia era atât de complexă, încât te durea capul, dacă încercai să înţelegi ce se spunea. Asta înseamnă fie că profesorul n-a ştiut să ţină cursul, fie cursantul avea nevoie de puţin mai multe informaţii de bază.

Eu unul mă descurc destul de bine când vine vorba de informaţii financiare. După ani întregi de studiu, pot să înţeleg majoritatea conceptelor financiare. Totuşi, când vine vorba de tehnologie, sunt un technosaurus rex. Sunt rudimentar ca un dinozaur. Abia dacă pot să folosesc un telefon mobil sau să deschid calculatorul. Aproape tot ce are legătură cu tehnologia este peste puterile mele de înţelegere. Când vine vorba de IQ-ul meu în materie de tehnologie, acesta nici c-ar putea fi mai mic decât e. Ideea este că toţi trebuie să începem de undeva. Dacă aş încerca să merg la un curs de web design, aş avea o reală problemă. Trebuie să înveţi mai întâi să deschizi calculatorul ca să

poţi să înveţi să creezi site-uri! Deci eu nu am nivelul bazai de informaţii necesar pentru promovarea cursului.

Ca autor al acestei cărţi, trebuie să expun informaţiile din domeniul financiar cât mai simplu cu putinţă. Rolul meu este să te fac să înţelegi nişte strategii financiare foarte complexe. În această carte, promit să scriu numai despre lucruri pe care le-am făcut sau le fac în prezent. După cum ştii, mulţi profesori şi autori îţi spun ce ar trebui să faci, fără ca ei să ţină cont de propriile sfaturi. Mulţi experţi financiari şi profesori nu ştiu dacă ceea ce spun sau scriu funcţionează cu adevărat. Cu alte cuvinte, mulţi oameni nu *fac ceea ce spun.*

De exemplu, mulţi experţi financiari îi sfătuiesc pe oameni să economisească bani şi să investească într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale. Însă majoritatea consultanţilor nu ştiu dacă sfatul respectiv va funcţiona în timp. Ce-i drept, propunerea sună bine! Este simplu de pus în practică! Nu trebuie să fii foarte inteligent în domeniu ca să urmezi acest sfat. Întrebarea mea este: „Oare propunerea dă rezultate?” Cum îţi poate garanta consultantul financiar că această strategie îţi va da siguranţă financiară? Ce se întâmplă dacă dolarul se

devalorizează de tot şi economiile tale devin nule? Ce se întâmplă dacă bursa de valori se prăbuşeşte, aşa cum s-a întâmplat în 1929? Va rezista un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale unei căderi a bursei de valori? Ce se întâmplă dacă inflaţia creşte scandalos de mult pentru că puterea de cumpărare a dolarului scade, iar un litru de lapte ajunge să coste 100 de dolari? Ţi-ai putea permite? Ce se întâmplă dacă guvernul Statelor Unite nu poate acoperi costurile pentru Social Security şi Medicare pentru persoanele în vârstă?

Sunt indignat de fiecare dată când aud vreun expert financiar sfătuindu-i pe oameni în felul următor: „Economiseşte bani şi investeşte într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale!” Aş vrea să-l întreb pe acel expert: „Poţi garanta că această strategie financiară va funcţiona? Poţi garanta că această strategie financiară ne va oferi siguranţă financiară mie şi familiei mele pentru tot restul vieţii?” în cazul în care consultantul financiar este sincer, acesta va răspunde: „Nu. Nu pot să garantez că ceea ce te sfătuiesc eu să faci cu banii tăi îţi va oferi siguranţă financiară”.

5

Nici eu nu pot să garantez că ceea ce-ţi recomand îţi va

oferi siguranţă financiară ţie şi familiei tale în viitor. Pur şi simplu, viaţa este prea plină de surprize. Lumea se schimbă prea rapid. Regulile s-au schimbat şi continuă să se schimbe. Tehnologia în plină expansiune transformă naţiunile sărace în puteri financiare, făcând ca mai mulţi oameni să fie bogaţi sau săraci şi creând

oportunităţi şi probleme financiare mai mari.

Motivul pentru care scriu, creez servicii financiare şi accentuez importanţa celor cinci forme de inteligenţă în plan financiar este că eu consider că Statele Unite şi lumea întreagă se îndreaptă spre o revoluţie economică aşa cum nu s-a mai văzut. Există şi au existat prea multe probleme financiare care au rămas nerezolvate.

În loc să ne punem la bătaie cunoştinţele din domeniul financiar şi să rezolvăm aceste probleme, am preferat să le ascundem emiţând bani falşi. Am aplicat idei vechi ca să rezolvăm probleme contemporane. Implementarea unor idei vechi pentru rezolvarea problemelor noi nu face decât să creeze probleme mai mari şi mai noi. De aceea cred că cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar sunt importante. Dacă îţi cultivi aceste cinci forme de inteligenţă, vei reuşi să te descurci mai bine într-o lume

care se schimbă rapid. Vei deveni mai bun în ceea ce priveşte rezolvarea propriilor probleme, dar şi mai inteligent în plan financiar.

Eu implementez aceleaşi idei pe care le propag

Vreau să te asigur că nu scriu decât despre ceea ce fac sau am făcut. De aceea o mare parte din această carte este scrisă mai degrabă sub formă de poveste decât sub forma unei teorii financiare. Asta nu înseamnă că-ţi recomand să faci exact ceea ce fac

eu şi nici că ceea ce fac eu vă funcţiona şi pentru tine. Nu vreau decât să-ţi împărtăşesc experienţele mele, o călătorie în care mi-am rezolvat problemele financiare, de care, desigur, nu sunt scutit nici azi. Împart cu tine ceea ce am învăţat în speranţa că aceste lucruri te vor ajuta să-ţi măreşti IQ-ul financiar nr. 5, cum să fii mai informat în plan financiar.

Ştiu că nu deţin toate răspunsurile la toate întrebările. Nu ştiu dacă aş supravieţui unui dezastru financiar mare. Ceea ce ştiu este că, indiferent de problemele sau provocările pe care mi le rezervă viitorul, la voi privi ca pe simple ocazii de a deveni mai inteligent şi de a-mi mări IQ-ul financiar. Decât să intru în panică, mai bine mă adaptez

şi devin prosper folosindu-mi inteligenţa în plan financiar. Îţi doresc acelaşi lucru şi ţie, motiv pentru care am creat compania „Tată Bogat” şi produsele şi programele acesteia. Nu trebuie să cauţi *răspunsuri* corecte la problemele tale financiare; trebuie să-ţi cultivi *abilităţile* necesare pentru a le rezolva. Cum spunea tatăl meu bogat: *„Răspunsurile* tin de trecut şi *abilităţile*, de viitor”.

5 J

Avem IQ-uri diferite

Noi, oamenii, suntem diferiţi între noi. Avem interese şi aversiuni distincte. Avem puncte forte şi puncte slabe diferite. Avem daruri şi talente deosebite.

j

Spun asta pentru că nu cred că inteligenţa în plan financiar este cea mai importantă sau singura formă de inteligenţă posibilă. Inteligenţa în plan financiar este, pur şi simplu, o formă de inteligenţă de care avem cu toţii nevoie din moment ce trăim într-o lume a banilor – sau, ca să fiu mai exact, a valutei. Cum spunea tatăl meu bogat: „Bogaţi sau săraci, inteligenţi sau nu, cu toţii folosim bani”.

Există multe tipuri importante de inteligenţă, precum inteligenţa în plan medical. De fiecare dată când văd un

medic, îi sunt recunoscător că şi-a dedicat viaţa cultivării propriei inteligenţe şi propriului har. Sunt, de asemenea, bucuros că am destui bani şi o asigurare medicală prin care pot să fac faţă potenţialelor probleme medicale personale. În legătură cu asta, tatăl meu bogat spunea: „Banii nu sunt cel mai important lucru în viaţă, dar banii afectează tot ceea ce este important în viaţă”. Dacă stai să te gândeşti, banii ne afectează nivelul de trai, sănătatea şi nivelul de educaţie. Din studii reiese că oamenii săraci au o sănătate mai

şubredă, o educaţie mai precară şi o speranţă de viaţă mai mică.

Înainte să tratez în detaliu cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar ale oamenilor, *vreau să punctez faptul că eu nu consider că inteligenţa în plan financiar este cea mai importantă formă de inteligenţă dintre toate.* Banii nu sunt cel mai important lucru în viaţă. Totuşi, dacă stai să te gândeşti puţin, inteligenţa ta în plan financiar se răsfrânge asupra multor lucruri importante pentru tine şi viaţa ta.

Alte forme de inteligenţă

Astăzi, există diferite forme de inteligenţă de care avem

nevoie ca să supravieţuim şi să prosperăm în societate. Cele mai importante dintre ele sunt:

1. *Inteligenţa în plan academic.* Această formă de inteligenţă se referă la abilitatea noastră de a citi, a scrie, a face calcule şi a prelucra date. Aceasta este o formă de inteligenţă foarte importantă, de care ne folosim ca să rezolvăm probleme – pentru a afla, de exemplu, când şi unde se va isca un uragan şi la ce fel de pagube trebuie să ne aşteptăm.

2. *Inteligenţa în plan profesional.* Aceasta este o formă de inteligenţă la care facem apel ca să ne cultivăm abilităţile profesionale şi să facem bani. De exemplu, medicii trudesc ani de zile ca să-şi dezvolte această formă de inteligenţă foarte importantă. Abilităţile profesionale ale medicului îi vor da acestuia posibilitatea să aibă un venit mare şi să rezolve problemele de sănătate ale multor oameni.

În termeni simpli, inteligenţa în plan profesional este o formă de inteligenţă la care facem apel ca să rezolvăm problemele oamenilor, aceştia fiind dispuşi să plătească pentru soluţiile pe care le oferim. Dacă maşina mea e stricată, sunt fericit să-i dau 7

bani mecanicului auto ca să-mi repare maşina. De

asemenea, sunt fericit s-o plătesc pe menajera care face curat în casă. Ea se ocupă de o problemă foarte mare a mea şi a familiei mele. Menajera este importantă în viaţa noastră.

În cadrul afacerilor mele, diverşi oameni se ocupă de diferite aspecte ale companiei. Aceşti indivizi au abilităţi foarte bune de lucru cu personalul, precum şi abilităţi tehnice excelente. Aceste persoane şi formele lor diferite de inteligenţă sunt esenţiale pentru afacerile mele. Am învăţat o lecţie importantă de la tatăl meu bogat, şi anume că afacerile diferite trebuie manipulate de forme diferite de inteligenţă în domeniul tehnic. De exemplu, în cadrul companiei „Tată Bogat", am nevoie de persoane care au abilităţi excelente de lucru cu oamenii şi de management. În cadrul afacerilor mele imobiliare, am nevoie de persoane care au abilităţi tehnice, adică de profesionişti licenţiaţi în executarea de lucrări de instalaţie de apă şi canal şi de instalaţii electrice.

5 i J J 5

3. *Inteligenţa în plan sanitar.* Sănătatea şi bogăţia sunt legate între ele. Asigurarea medicală şi, în consecinţă, sănătatea devin, rapid, cea mai mare problemă cu care se confruntă lumea. Programul Social Security este o

problemă de numai 10 trilioane de dolari americani. Medicare este o problemă de 64 de trilioane de dolari americani. După cum ştii, există mulţi oameni care se îmbogăţesc îmbolnăvindu-i pe alţii. Cei care lucrează în industriile de producţie a mâncării nesănătoase, a băuturilor nealcoolice, a ţigărilor, a alcoolului şi a medicamentelor sunt doar câteva exemple. Costul problemelor de sănătate ale oamenilor cad pe umerii mei şi ai tăi sub formă de taxe.

j

Acum câteva luni, am fost la o filială a Boys and Girls Club[6] ca să asist la un program educaţional în domeniul financiar. A fost o experienţă care mi-a deschis ochii. Dentistul de acolo mi-a spus că principalul motiv pentru care copiii din oraş lipsesc de la şcoală sunt durerile de dinţi, acestea fiind cauzate de băuturile care conţin zahăr şi de neefectuarea unui consult periodic la stomatologie. Acest lucru duce la o sănătate precară şi la obezitate, care poate provoca diabet. Mi se pare tragic că Statele Unite

6 Boys & Girls Clubs of America (sau BGCA): o organizaţie naţională a cărei misiune este aceea de a le asigura tinerilor şi persoanelor care au cea mai mare nevoie de serviciile organizaţiei posibilitatea de a deveni nişte cetăţeni cât se poate de productivi, atenţi şi responsabili (*n. red.*).

cheltuiesc miliarde de dolari ca să poarte un război, dar nu sunt în stare să le asigure o educaţie sanitară şi asigurări medicale tuturor copiilor.

Ceea ce vreau să spun este că avem nevoie de diferite tipuri de educaţie şi de diferite forme de inteligenţă ca să supravieţuim în această minunată lume nouă în care trăim. Deşi nu cred că inteli

j

genţa în plan financiar este cea mai importantă formă de inteligenţă, cred că aceasta afectează tot ceea ce *este* important în viaţă.

Nu toţi oamenii trebuie să dea dovadă

9

de inteligenţă în plan financiar

Dacă eşti suficient de norocos, încât să fi intrat în posesia unei averi, nu trebuie să fii prea inteligent în plan financiar – atât timp cât angajezi oameni care au această abilitate. Dacă vrei să te căsătoreşti din interes, iarăşi nu ai nevoie de prea multă inteligenţă în plan financiar. Dacă te-ai născut talentat şi eşti plin de bani încă de la o vârstă fragedă, iarăşi nu ai nevoie de prea multă inteligenţă în domeniu – asta numai dacă nu eşti MC Hammer.

De asemenea, nu trebuie să achiziţionezi prea multe

cunoştinţe în domeniul financiar, dacă ai de gând să lucrezi pentru guvern, primind o pensie pe viaţă, sau dacă lucrezi pentru o companie veterană în domeniul industrial, precum General Motors, care încă are un plan de pensie prin care-ţi asigură un cec lunar şi servicii medicale pe viaţă.

Dacă eşti ca majoritatea oamenilor, trebuie să te instruieşti puţin în domeniul financiar ca să supravieţuieşti în lumea actuală, chiar dacă intenţionezi să trăieşti din Social Security şi Medicare. De fapt, s-ar putea chiar să ai nevoie de pregătire sănătoasă în materie de finanţe, dacă intenţionezi să trăieşti cu o sumă aşa

5 *7* 5 >

mică de bani.

Cine are cea mai mare nevoie să-şi mărească IQ-ul financiar

Dacă examinăm cadranul banilor, de mai jos, vom înţelege uşor cine are cea mai mare nevoie să-şi mărească IQ-ul financiar.

Pentru cei care nu au citit cea de-a doua carte a mea din seria „Tată bogat”, *Cadranul banilor*, voi explica pe scurt despre ce este vorba aici. Cadranul banilor se referă la cele patru grupe diferite de oameni care trăiesc în lumea afacerilor.

Literei A îi corespunde angajatul.

Literei L îi corespunde micul întreprinzător, liber-profesionistul sau specialistul.

Literei P îi corespunde patronul, cu minimum 500 de angajaţi.

Literei I îi corespunde investitorul.

Probabil că persoanele a căror carieră se încadrează în secţiunea A a cadranului nu cred că trebuie să dea dovadă de prea multă inteligenţă în plan financiar. Acelaşi lucru se

aplică şi în cazul celor din secţiunea L.

5

Tatăl meu sărac, în calitate de profesor, adică încadrat în secţiunea A în cea mai mare parte a vieţii lui, nu a acordat prea multă importanţă inteligenţei în plan financiar. Asta până când şi-a pierdut slujba şi a intrat în lumea afacerilor. În mai puţin de un an, economiile şi pensia lui au dispărut. Dacă nu erau programele Social Security şi Medicare, tatăl meu ar fi avut probleme financiare serioase.

Mama mea, fiind asistentă medicală, voia să devin medic. Ştia că îmi doream să fiu bogat, iar cei mai bogaţi oameni pe care îi cunoştea erau medici. Ea voia să-mi revendic locul în secţiunea L.

J 5

Evident, asta se întâmpla înainte să explodeze costurile pentru asigurarea malpraxisului. Repet, fiind asistentă medicală, mama considera că nu trebuie să ştie prea multe despre domeniul financiar. În ceea ce mă privea, ea îşi dorea să am o slujbă foarte bine plătită. După cum ştii, există mulţi oameni cu slujbe foarte bine plătite care nu au bani.

Dacă vrei să fii patron de afacere şi să te încadrezi în

secţiunea P sau dacă îţi doreşti să fii un investitor priceput şi să faci parte din secţiunea I, trebuie să fii foarte inteligent în plan financiar. Pentru cei din secţiunile P ŞI I, inteligenţa în plan financiar este esenţială, deoarece oamenii îi plătesc pentru asta. Când faci parte din secţiunile P ŞI I, cu cât eşti mai inteligent în domeniu, cu atât vei avea un venit mai mare.

Tatăl meu bogat mi-a spus: „Poţi să fii un medic excelent şi să fii sărac lipit pământului. Poţi, de asemenea, să fii un profesor extraordinar şi să fii la fel de sărac. Dar nu ai cum să fii sărac, dacă 7

eşti un antreprenor sau un investitor de succes. Pentru cei din secţiunile P ŞI I, succesul se măsoară în bani. De aceea este foarte

5 J

important să ai cunoştinţe solide în plan financiar”.

Pe scurt

După 1971, dolarul a devenit o monedă fără acoperire în aur. În 1974, companiile au încetat să le mai asigure angajaţilor câte un cec pe viaţă. În consecinţă, azi este mai important ca niciodată să fii foarte inteligent în plan financiar. Această formă de inteligenţă este importantă pentru toată lumea, dar este realmente vitală pentru

anumite persoane, în special pentru cei care vor să-şi revendice un loc în secţiunile P ŞI I ale cadranului banilor.

5 J

Unul dintre motivele pentru care elevii nu învaţă mai nimic despre bani în şcolile noastre este că cei mai mulţi dintre profesori se încadrează în secţiunea A, ceea ce înseamnă că, în şcoli, elevii sunt pregătiţi pentru o carieră din secţiunile A ŞI L. Dacă intenţionezi să te încadrezi în secţiunile P ŞI I ale cadranului

5 5 J

banilor, atunci cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar sunt esenţiale pentru tine. Pe acestea nu le vei învăţa la şcoală.

Pe scurt, cele cinci IQ-uri financiare sunt:

1. IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulţi bani
2. IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii
3. IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ţi aloci banii
4. IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier
5. IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar.

Inteligenţa în plan financiar este o formă de inteligenţă

la care facem apel ca să ne rezolvăm problemele financiare specifice. IQ-ul financiar ne măsoară sau ne cuantifică rezultatele.

În continuare, voi vorbi despre IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani.

5

CAPITOLUL 3

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulţi bani în 1969, după patru ani de studiu, am absolvit Academia de Marină Comercială din Kings Point, New York, Statele Unite şi am obţinut prima mea slujbă la Standard Oii din California, ca membru al echipajului navelor petroliere ale companiei. Eram ofiţer de gradul al treilea şi navigam între California, Hawaii, Alaska şi Tahiti. A fost o slujbă minunată la o companie minunată. Lucram numai şapte luni şi apoi aveam cinci luni libere, am avut ocazia să văd lumea şi salariul era destul de bun, în jur de 47.000 de dolari pe an – echivalentul unui salariu actual de 140.000 de dolari.

Un salariu de 47.000 de dolari era considerat mare pentru un puşti abia ieşit de pe băncile facultăţii în 1969. Încă este considerat mare. Totuşi, în comparaţie cu cât câştigau colegii mei, eu câştigam puţin. Unii dintre ei îşi începeau carierele cu un salariu pornind de la 70.000 de

dolari la 150.000 de dolari pe an, ca ofiţeri de gradul al treilea. Astăzi, echivalentul acestui salariu este de la 250.000 de dolari până la 500.000 de dolari pe an, şi vorbesc de un salariu de debutant. Nu e rău pentru nişte proaspeţi absolvenţi de 22 de ani.

5

Salariul meu era mai mic pentru că Standard Oii era o companie de transport maritim nesindicală. Colegii mei cu salarii mai mari primeau salarii de sindicat.

După numai patru luni ca ofiţer de gradul al treilea, mi-am dat demisia de pe acel post bine plătit de la Standard Oii şi m-am alăturat Infanteriei Marine ca să lupt în Războiul din Vietnam. M-am simţit dator să-mi servesc patria. În momentul respectiv, mulţi dintre prietenii mei făceau tot ceea ce puteau ca să nu fie recrutaţi. Mulţi se înscriau la cursuri postuniversitare; unul a fugit şi s-a ascuns în Canada. Alţii îşi inventau boli ciudate şi

O J 5 J J

sperau să fie clasificaţi în categoria 4-F, adică să fie declaraţi inapţi din punct de vedere medical pentru recrutare.

Eu am fost scutit de recrutare pentru că am fost încadrat în categoria celor care lucrau într-o *industrie*

vitală care nu ţinea de apărare. Comisia de recrutare nu a putut să pună mâna pe mine, pentru că petrolul era esenţial pentru război şi eu lucram pentru o companie petrolieră. Nu am fost nevoit să evit războiul aşa cum făceau prietenii mei. Mulţi prieteni au fost surprinşi când m-am oferit voluntar. Nu m-a obligat nimeni; eu am vrut.

Faptul că trebuia să merg la război şi să lupt nu a atârnat aşa greu în luarea deciziei mele. Mai fusesem în Vietnam în 1966, în timpul facultăţii, ca să studiez operaţiunile de încărcare a mărfurilor în Golful Cam Ranh. Din poziţia avantajoasă şi naivă în care mă aflam, războiul mi se părea, de fapt, oarecum interesant. Nu mă îngrijora gândul că trebuie să lupt, să ucid şi, posibil, să fiu ucis.

În luarea deciziei respective, cel mai greu mi-a fost să trec peste salariul pe care urma să-l am ca luptător. Locotenenţii secunzi din Infanteria Marină erau plătiţi cu 2 400 de dolari pe an. La Standard Oii, câştigam suma respectivă în două săptămâni. În plus, când te gândeşti că lucram numai şapte luni pe an şi aveam cinci luni libere, este clar că renunţam la multe avantaje. Câştigam aproape 7.000 de dolari pe lună timp de şapte luni, iar apoi îmi luam concediu fără plată timp de cinci luni, fără să-mi fie teamă că mă concediază cineva pentru că nu

lucrez. Nu era rău deloc. Mulţi ar accepta pe loc un astfel de job.

Cum Standard Oii era o companie foarte patriotă, cei de acolo au fost foarte înţelegători când i-am informat că plec să-mi servesc ţara. Mi-au spus că puteam să mă întorc să lucrez din nou pentru ei – dacă mă întorceam viu. Mi-au mai spus şi că timpul în care voi fi plecat la război se va adăuga la vechimea mea în cadrul companiei.

Şi acum îmi amintesc că, ieşind din biroul din San Francisco al

j companiei, de pe strada Market, am simţit un gol îngrozitor în stomac. Mă tot întrebam: „Ce o să faci? Eşti nebun? Nu trebuie să te duci. Nu trebuie să lupţi. Eşti scutit de recrutare. După patru ani de şcoală, câştigi, în sfârşit, foarte mulţi bani”. Gândul că o să ajung să câştig 200 de dolari pe lună în loc de 4.000 îmi suna în minte ca o moară stricată şi aproape că m-am întors din drum ca să-mi reiau activitatea în cadrul companiei.

Aruncând o ultimă privire către clădirea companiei Standard Oii, am condus până în Piaţa Ghirardelli şi m-am oprit la barul meu preferat, Buena Vista, ca să risipesc nişte bani, asemenea unui om bogat. Dându-mi seama că, din clipa aceea, aveam să câştig 200 de dolari pe lună ca

soldat în Infanteria Marină, ştiam că aceea ar fi putut fi ultima mea ocazie să mă simt bogat şi să-mi cheltuiesc finanţele ca atare. Aveam mulţi bani în buzunar şi

5 5 J

voiam să mă bucur de ei.

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să cumpăr un rând de băutură pentru toţi cei din bar. Asta a încins petrecerea. După puţin timp, am cunoscut o femeie frumoasă care era atrasă de banii care curgeau cu nemiluita din portmoneul meu. Am plecat împreună din bar. Am luat cina şi am băut vin. Am râs şi am chefuit. Nu mă gândeam decât la un singur lucru: *să mănânc*, *să beau şi să fiu vesel*, *căci mâine s-ar putea să mor.*

La sfârşitul serii, încântătoarea domnişoară mi-a strâns mâna, j >

m-a sărutat pe obraz şi a plecat în grabă cu un taxi. Voiam mai mult, dar ea nu voia decât banii mei. A doua zi de dimineaţă, am condus din San Francisco până în Pensacola, unde se desfăşura antrenamentul de zbor. În luna octombrie a anului 1969, m-am prezentat la şcoala de aviaţie. Peste două săptămâni, era să mor când am văzut ce-ţi mai rămâne dintr-un cec lunar de 200 de

5

dolari, după plata taxelor.

Cinci ani mai târziu, după un an petrecut în Vietnam, am fost demobilizat în mod onorabil din Infanteria Marină. Prima şi

j

imediata mea provocare a fost legată de IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani. Aveam 27 de ani şi două profesii extraordinare în spate, una ca ofiţer de navă, a doua ca pilot.

O vreme, m-a bătut gândul să mă întorc la Standard Oii şi să-mi cer vechea slujbă înapoi. Îmi plăcea Standard Oii şi-mi plăcea San Francisco. Îmi plăcea şi salariul. Aş fi început de la aproximativ 60.000 de dolari pe an, din moment ce Standard Oii îmi adăugase la vechime timpul petrecut în Infanteria Marină.

A doua opţiune era să obţin o slujbă ca pilot la companiile aeriene. Celor mai mulţi colegi de-ai mei, foşti piloţi în Marină, li se ofereau slujbe foarte bune cu un salariu de început destul de bun, de aproximativ 32.000 de dolari pe an. Deşi salariul nu era aşa de bun ca la Standard Oii, îmi plăcea ideea de a lucra ca pilot pentru o companie aeriană. În plus, salariul pe care mi l-ar fi oferit o companie aeriană era mai mare decât salariul de 985 de dolari pe

lună pe care îl plăteau cei din Infanteria Marină unui pilot cu o experienţă de cinci ani în domeniu.

Totuşi, în loc să mă întorc la Standard Oii sau să fiu pilot pentru o companie aeriană, mi-am găsit o slujbă la corporaţia Xerox din centrul comercial al oraşului Honolulu. Salariul de

j

Început era de 720 de dolari pe lună. Pentru a doua oară, acceptam o slujbă plătită prost. Prietenii şi familia mea credeau că înnebunisem în război.

Acum, poate că vă întrebaţi de ce am optat pentru o slujbă plătită cu 720 de dolari pe lună într-un oraş foarte scump cum e Honolulu. Răspunsul ţine de tema acestei cărţi: ca să-mi măresc IQ-ul financiar. Nu pentru bani am acceptat slujba de la Xerox, ci ca să-mi sporesc inteligenţa în plan financiar – în special IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani. Hotărâsem deja că cea mai bună modalitate prin care puteam să fac bani era să devin *antreprenor*, şi nu pilot pentru o companie aeriană sau ofiţer de navă. Ştiam că trebuie să-mi cultiv abilităţi de vânzător ca să pot să fiu antreprenor. Aveam o singură problemă: eram incredibil de timid şi-mi era groază să nu fiu respins de oameni.

Problemele mele erau timiditatea şi lipsa abilităţilor în domeniul vânzărilor. Xerox îmi asigura un training profesional în vânzări. Ei aveau nevoie de agenţi de vânzări. Eu intenţionam să devin agent de vânzări. Aşa că era o afacere bună. Era o situaţie reciproc avantajoasă. La puţin timp după ce am fost angajat, compania m-a trimis la sediul ei de traininguri din Lessburg, Virginia, unde mi-am început în mod oficial trainingul în vânzări.

Cei patru ani în care am lucrat pentru Xerox, din 1974 până în 1978, au fost foarte grei. În primii doi ani, am fost, de câteva ori, la un pas de concediere, pentru că nu vindeam nimic. Nu numai că nu vindeam nimic şi eram în pericol să-mi pierd slujba, dar nici nu făceam bani. Însă aveam un scop: să devin cel mai bun agent de vânzări din sucursala din Honolulu a companiei. Aşa că înfruntam toate provocările cu hotărâre.

După primii doi ani, experienţa câştigată în timpul trainingului în vânzări şi pe teren a început să dea rezultate şi mi-am atins în final scopul de a deveni numărul unu în materie de vânzări în cadrul sucursalei din Honolulu. Îmi depăşisem timiditatea şi groaza de a fi respins de ceilalţi şi învăţasem să vând. Ba mai mult, făceam mult mai mulţi bani decât as şi făcut ca ofiţer de

? 5 J 5

navă sau ca pilot pentru o companie aeriană. Dacă m-aş fi mulţumit cu orice slujbă după război, nu mi-aş fi depăşit niciodată teama de respingere şi timiditatea şi nu m-aş fi bucurat niciodată de recompensele obţinute în urma provocărilor pe care le-am acceptat şi le-am trecut cu bine. Am învăţat o lecţie valoroasă din experienţa mea la Xerox: calea spre bogăţie stă în rezolvarea problemelor cu care te confrunţi.

5

Odată ce mi-am atins scopul şi am devenit numărul unu în materie de vânzări, am demisionat; eram pregătit pentru a înfrunta o altă provocare – construirea propriei afaceri. Orice om care şi-a făcut propria afacere ştie că prima problemă de care se loveşte în acest demers este, încă o dată, IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani. Din moment ce nu aveam absolut niciun ban în

5

acel moment, trebuia să-mi măresc IQ-ul financiar nr. 1 destul de repede.

Înainte de a demisiona în cartea mea anterioară, *înainte de a demisiona*, am scris despre procesul de construire a primei mele afaceri mari, o afacere care a adus pe piaţă primele portofele din nailon pentru surfişti, cu prindere cu arici. În acea carte, am scris despre cele opt componente care alcătuiesc orice afacere şi despre faptul că, în absenţa unuia dintre aceste elemente, foarte multe afaceri eşuează şi se dovedesc neprofitabile. Cred că lucrarea respectivă este esenţială pentru orice om care vrea să fie antreprenor şi să-şi întemeieze propria afacere. Este important să citeşti cartea respectivă înainte să demisionezi.

În acea carte, am scris despre modul în care am reuşit să-mi construiesc afacerea în aşa fel încât aceasta să înregistreze un succes extraordinar în aproximativ un an, timp în care am devenit milionar. Apoi, afacerea a intrat brusc în faliment. Am descris sentimentele mele ulterioare, de depresie şi pierdere, dorinţa puternică de a fugi departe şi de a mă ascunde de lume. Eram înglodat în datorii şi mă confruntam cu cea mai mare problemă financiară din viaţa mea de până atunci.

Totuşi, tatăl meu bogat m-a încurajat să-mi înfrunt problemele şi să-mi reconstruiesc afacerea, în loc să fug şi

să declar faliment. El mi-a reamintit că rezolvarea acestei probleme complexe mă va ajuta să devin mai inteligent în plan financiar. Acesta a fost unul dintre cele mai bune sfaturi pe care le-am primit vreodată. Deşi a fost dureros, procesul de înfruntare a problemei şi reconstruire a afacerii a fost cea mai bună formă de educaţie în dome

5

niu pe care aş fi putut s-o primesc vreodată. Mi-a luat câţiva ani să rezolv problema şi să-mi pun din nou afacerea pe picioare, dar în urma acestui proces, IQ-urile mele financiare, de la nr. 1 până la nr. 5, au crescut şi eu m-am transformat într-un antreprenor mai inteligent în plan financiar.

Reconstruirea afacerii mele, care ajunsese în paragină, *a fost* şcoala mea în materie de afaceri. Primul lucru pe care a trebuit să-l fac a fost să restabilesc cele opt componente ale afacerii mele, triunghiul P-I. Al doilea lucru pe care a trebuit să-l fac a fost să-mi redefinesc afacerea prin găsirea unei nişe competitive. Vezi tu, până în 1981, anul în care mi-am reconstruit afacerea, piaţa era acaparată de alţi producători de portofele. Portofelele din nailon produse în ţări precum Coreea, Taiwan şi Indonezia monopolizau piaţa din toată lumea. În comerţul cu

amănuntul, preţurile la portofele scăzuseră de la 10 dolari – preţul pe care îl stabilisem eu – la un dolar în magazinele din cartierul Waikiki şi în lume. Portofelele din nailon deveniseră un produs de uz curent. După cum se ştie, piaţa acestor produse este dominată de producătorul care oferă cel mai mic preţ. Ca să fiu competitiv în această piaţă, aveam nevoie de o nişă. Trebuia ca afacerea mea să devină un brand. Am descoperit această oportunitate în domeniul muzicii rock & roll.

Aşa cum am arătat în cartea *înainte de a demisiona*, am avut 7

ideea cu muzica rock & roll şi mi-am salvat afacerea obţinând

J 5

dreptul de a imprima nume de trupe rock pe portofelele mele. În scurt timp, am produs portofele cu sigla celor de la Van Halen, Judas Priest, Duran Duran, Iron Maiden, Boy George şi alţii. Deoarece folosirea siglei era legală, am putut să restabilesc preţul de 10 dolari pe portofel. Deşi acum trebuia să le plătesc o redevenţă trupelor muzicale, faptul că aveam un produs cu licenţă mi-a deschis uşile retailerilor din toată America şi din lume. Afacerea j mea prospera şi am început din nou să fac foarte mulţi bani.

După cum am mai spus, inteligenţa în plan financiar creşte prin rezolvarea problemelor prezente. Până în 1981, rezolvasem problema reconstruirii afacerii mele. Apoi, a apărut următoarea problemă: cum să-i bat pe competitorii mei care comercializau produse similare la preţuri mici şi pe imitatorii care-mi furaseră ideea şi care se îmbogăţeau în timp ce eu sărăceam.

Trebuia să înfrunt problema piratării produselor mele. Oamenii care-mi copiaseră primul produs, portofelul original din nailon, îmi copiau, acum, şi nişa competitivă. Ei au început să fabrice aceleaşi produse cu licenţă pe care le făceam şi eu şi să le vândă la preţuri mai mici. Singura deosebire era că ei nu plăteau nicio redevenţă trupelor rock & roll.

După câteva luni de luptă cu piratarea, mi-am dat seama că singurii oameni care se îmbogăţeau din această chestiune erau avocaţii mei, care mă taxau ca să-i înfrunte pe plagiatori în instanţă, dar nu câştigau niciodată. Plagiatorii erau mai inteligenţi şi mai rapizi decât avocaţii. Tot ce-mi spuneau avocaţii mei era că au nevoie de mai mulţi bani ca să câştige procesul. Nu mi-a luat mult timp ca să-mi dau seama că nu făceam decât să plătesc un alt grup de prădători care, chipurile, erau de partea mea.

Învăţam o altă lecţie valoroasă despre afaceri şi bani – pe care o s-o expun în capitolul următor —, o lecţie legată de IQ-ul financiar nr. 2, cum să-ţi protejezi banii.

O vorbă spune aşa: „Dacă nu poţi să-ţi învingi adversarii, alătură-te lor!” Fiind sătul să investesc bani într-o luptă pe care eram pe cale s-o pierd, mi-am concediat avocaţii şi am plecat în Coreea, Taiwan şi Indonezia ca să-mi unesc forţele cu ale plagiatorilor. În loc să mă lupt cu ei în instanţă, ceea ce mă costa mult mai mulţi bani decât făceam, le-am acordat competitorilor mei licenţă ca să producă portofelele respective pentru mine. Costurile de producţie ale afacerii mele au scăzut, taxele legale au scăzut şi ele, plus că acum aveam fabrici mai bune în spate, în sfârşit, puteam să fac ceea ce ştiam eu cel mai bine – să vând. Afacerea a prosperat din nou. În curând, produsele noastre erau în magazine şi puse în vânzare la concertele rock. În 1982, a apărut un nou canal de televiziune, MTV. Afacerea noastră a început să meargă excepţional şi, încă o dată, ploua cu bani.

În luna ianuarie a anului 1984, mi-am vândut partea din afacerea cu portofele din nailon celor doi parteneri ai mei. Eu şi Kim am plecat din Hawaii şi ne-am mutat în California ca să ne înfiinţăm o companie educaţională pe probleme

de afaceri. Nici nu-mi trecea prin minte că este aşa o mare diferenţă între a vinde un produs şi a vinde servicii de educaţie. Anul 1985 a fost cel mai greu din viaţa noastră. Ne-am epuizat economiile şi, în scurt timp, problema insuficienţei banilor a devenit una majoră. Eu mai fusesem falit şi înainte, dar Kim nu. Faptul că a rămas alături de mine se datorează caracterului ei, şi nu faptului că arăt eu bine. Totuşi am lucrat împreună şi am construit o şcoală internaţională de afaceri, investind în birouri în Statele Unite, Australia, Noua Zeelandă, Singapore şi Canada. În 1994, eu şi Kim am vândut afacerea şi ne-am pensionat, având un venit pasiv destul de mare din investiţiile noastre în domeniul imobiliar, astfel încât să nu avem probleme cu banii pentru tot restul vieţii.

5

Dar... ne-am plictisit. După o perioadă scurtă de pensionare, eu şi Kim am produs, în 1996, jocul de strategie CASHFLOW şi, în 1997, am publicat pe cont propriu cartea *Tată bogat*, *tată sărac.* La jumătatea anului 2000, Oprah Winfrey m-a invitat la emisiunea ei, unde am discutat timp de o oră, iar restul este istorie. Astăzi, compania „Tată Bogat” este o afacere internaţională. Succesul ei se datorează în mare parte învăţămintelor pe

care le-am tras din eşecurile şi reuşitele afacerilor mele anterioare.

9 9 9

Dacă nu aş fi învăţat câte ceva din rezolvarea fiecărei probleme cu care m-am confruntat, nu aş fi ajuns niciodată unde mă aflu azi. Dacă aş şi renunţat şi m-aş şi dat bătut în faţa greutăţilor, tu

9 9 9 9 9 O 9

nu ai citi această carte acum.

Fiecare ţel are un proces de desfăşurare

Ştim cu toţii că fiecare ţel pentru care merită să aştepţi are un proces de desfăşurare, un timp în care trebuie să trudeşti pentru realizarea lui. De exemplu, ca să devii medic, trebuie să treci printr-un proces riguros de educaţie şi training. Mulţi oameni visează să devină medici, dar nu reuşesc să treacă prin acest proces. În precedentele pagini, tocmai ai citit despre procesul meu de evoluţie în afaceri şi dă-mi voie să-ţi spun că a fost nevoie de multă muncă pentru a-l încheia cu bine.

Unul dintre motivele pentru care oamenii au IQ-ul financiar nr. 1 cum să faci mai mulţi bani – foarte scăzut este că *vor*

9

doar banii, fără să treacă prin procesul producerii lor. Majoritatea oamenilor nu realizează că tocmai procesul producerii banilor te face bogat, şi nu banii. Unul dintre motivele pentru care mulţi câştigători la loterie sau copii care moştenesc averea familiei devin faliţi la scurt timp după ce-a dat norocul peste ei este că intră în posesia banilor fără să treacă prin procesul realizării lor. Mulţi alţi oameni nu reuşesc să devină bogaţi pentru că-şi pretu

9 9 9 O) I 9 I)

iese venitul regulat mai mult decât procesul prin care învaţă să devină mai bogaţi şi mai inteligenţi în plan financiar. Teama de sărăcie îi ţine pe loc. Din cauza acestei frici, ei nu-şi asumă riscuri şi nu-şi rezolvă problemele pe care trebuie să le rezolve ca să devină bogaţi.

Suntem cu toţii diferiţi

Toţi suntem diferiţi şi avem calităţi şi defecte variate. Toţi

5 5 J 5 J 5

trecem prin procese diferite, prin provocări diferite şi ne confruntăm cu probleme diferite. Unii oameni sunt făcuţi ca să fie agenţi de vânzări. Eu n-am fost. Prima mea problemă în acest sector a fost incapacitatea de a-mi

învinge teama că nu voi vinde nimic şi teroarea de a fi respins de ceilalţi. Unii oameni sunt făcuţi să fie antreprenori. Eu n-am fost. A trebuit să învăţ să fiu antreprenor.

Motivul pentru care îţi explic toate aceste lucruri este acela de a te face să înţelegi că *nu* este neapărată nevoie să înveţi să vinzi sau să fii antreprenor. Acesta a fost procesul meu. S-ar putea ca al tău să fie diferit. Primul pas către mărirea IQ-ului financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani, este să decizi care este, pentru tine, cea mai bună cale de a face mai mulţi bani. Dacă cea mai bună

cale în acest sens este să devii medic, pregăteşte-te pentru facultatea de medicină. Dacă trebuie să devii un jucător profesionist de golf, pregăteşte-te pentru acest domeniu. Ţine minte că procesul realizării unui scop este mai important decât scopul în sine.

Inteligenţa emoţională în acest stadiu, este important să spun că inteligenţa în plan financiar presupune, de asemenea, şi inteligenţă emoţională. Warren Buffett, cel mai bogat investitor din lume, spune astfel: „Dacă nu-ţi poţi controla emoţiile, nu-ţi poţi controla nici finanţele”. Acelaşi lucru este valabil şi pentru procesul realizării ţelului tău. Unele dintre cele mai grele momente din procesul meu în afaceri a fost să nu renunţ când m-am simţit deprimat, să nu mă pierd cu firea când am fost frustrat şi să continui să studiez, în loc să fug.

Un alt motiv pentru care mulţi oameni eşuează de-a lungul procesului realizării scopurilor lor este că nu pot trăi fără satisfacţii imediate. Principalul motiv pentru care am amintit că, la început, am avut un salariu mic este acela de a ilustra importanţa satisfacţiei care se lasă aşteptată.

Mulţi îşi sacrifică bogăţia din viitor pentru câţiva bani din prezent. Eu nu am făcut prea mulţi bani la 20 sau la 30 de ani, dar astăzi fac milioane.

Controlarea emoţiilor puternice şi amânarea satisfacţiei imediate au fost esenţiale în dezvoltarea inteligenţei mele în plan financiar. Cu alte cuvinte, inteligenţa emoţională este esenţială pentru dobândirea inteligenţei în plan financiar. De fapt, aş spune că, atunci când vine vorba de

bani, inteligenţa emoţională este cea mai importantă formă de inteligenţă dintre toate. Este mai importantă ca inteligenţa în plan academic sau profesional. De exemplu, mulţi oameni nu-şi urmează visurile din cauza fricii. Odată porniţi pe acest drum, ei renunţă când au primul eşec, şi apoi îi învinovăţesc pe ceilalţi pentru nereuşita lor, în loc să-şi asume responsabilitatea pentru aceasta.

Cei ce renunţă câştigă rar

Un tânăr a lucrat pentru mine acum câţiva ani. Era foarte inteligent, şarmant, avea studii MBA şi câştiga mulţi bani. În timpul liber, el şi soţia lui au încercat să facă multe afaceri riscante. Au încercat cu imobilele şi au eşuat. Au cumpărat o mică franciză şi au eşuat. Apoi au cumpărat un azil de bătrâni şi erau pe punctul de a pierde tot, pentru că unii dintre pacienţi au murit pe neaşteptate. În prezent, s-au întors amândoi la muncă, având slujbe foarte bine plătite, dar un sentiment tulburător de inadaptare.

Menţionez povestea acestui cuplu pentru că cei doi nu au reuşit să înveţe din experienţele lor. Ei s-au dat bătuţi. Când le-a

J 5 i 5 5

fost greu, au renunţat. Deşi este lăudabil că au încercat să se ocupe de atâtea afaceri riscante, cei doi au

abandonat totul când s-au lovit de probleme prea mari, care li se păreau insolvabile. Ei nu au reuşit să treacă peste eşecurile lor şi să înveţe din greşeli.

J I J J 5 O J

Nu şi-au dat seama că procesul prin care au trecut, şi nu banii, i-a făcut bogaţi.

Una dintre cele mai dure lecţii pe care a trebuit să le învăţ de la tatăl meu bogat a fost să continui procesul dezvoltării personale până când câştig. Când am avut probleme la compania

Xerox pentru că nu reuşeam să vând nimic, am vrut să renunţ. Pentru că nu puteam să vând, nu câştigam bani. De fapt, faptul de a locui în Honolulu mă costa mai mult decât câştigam la muncă. Tatăl meu bogat mi-a spus: „Poţi să renunţi după ce câştigi, dar să nu renunţi niciodată când pierzi”. Am demisionat abia în 1978, după ce am devenit cel mai bun agent de vânzări din filiala din Honolulu a companiei. Procesul prin care trecusem mă făcuse mai bogat, atât la nivel mintal, cât şi în plan financiar. Depăşindu-mi incapacitatea de a vinde, am reuşit să-mi depăşesc şi incapacitatea de a face bani.

În timp ce lucram pentru Xerox, am început, în timpul liber, să construiesc afacerea cu portofele de nailon. În

1978, am ajuns să mă ocup exclusiv de afacerea mea cu portofele. Aceasta a început să meargă, dar apoi a dat faliment. Am vrut încă o dată să renunţ; şi încă o dată, tatăl meu bogat mi-a amintit *că procesul* realizării scopului este mai important decât *scopul* în sine. El mi-a reamintit de multe ori că, deşi eram înglodat în datorii şi aveam foarte puţini bani, în momentul şi în situaţia în care îmi voi rezolva problema n-o să mai am niciodată grija banilor, îmi spunea că, după aceea, voi şti cum să-mi fac o afacere proprie şi voi deveni puţin mai inteligent în plan financiar. Dar, înainte de toate, trebuia să rezolv problema cu care mă confruntam.

Prea mulţi bani

9

La începutul acestei cărţi, am scris că există două tipuri de probleme financiare. Una, să nu ai destui bani; a doua, să ai prea mulţi bani. În 1974, după ce am părăsit Infanteria Marină, a trebuit să mă hotărăsc în ce tabără vreau să fiu. Dacă voiam să am prea puţini bani, fie alegeam slujba de la Standard Oii, fie îmi găseam un job la o companie aeriană. Dacă voiam să am prea mulţi bani, trebuia să accept slujba de la Xerox, chiar dacă era plătită mai prost. Este evident că am ales să am prea mulţi bani.

Voiam să învăţ, nu doar să fac bani. Ştiam că pot fi ofiţer de navă sau pilot. Am ales compania Xerox pentru că nu ştiam dacă pot fi antreprenor. Ştiam că pot să eşuez. Ştiam, de asemenea, că am foarte multe de învăţat, dacă înfrunt riscul eşecului. În cazul

5 * J

În care cădeam pradă fricii de eşec – de sărăcie, nu m-aş fi ridicat niciodată din mizerie.

Unul dintre motivele pentru care oamenii nu-şi măresc IQ-ul financiar nr. 1 este că se limitează la ceea ce ştiu să facă. În loc să

y

accepte o nouă provocare şi să înveţe lucruri noi, ei se feresc de riscuri. Acum, asta nu înseamnă că trebuie să faci lucruri riscante şi stupide. Sunt mult lucruri pe care am putea să le facem, dar pe care alegem să nu le facem. De exemplu, eu aş fi putut să aleg să urc pe Everest. Sau m-aş fi putut înscrie la programul pentru astronauţi al NASA. Sau aş fi putut intra în politică şi aş fi putut candida pentru o funcţie publică. Ce vreau să spun este că mi-am ales următoarea provocare cu grijă, nu la întâmplare. M-am întrebat: „Cum va fi viaţa mea, dacă accept această provocare şi reuşesc?” Pune-ţi şi tu aceeaşi întrebare!

J 5 J J

Helen Keller, subiectul excelentului film *Triumful spiritului*, a spus odată: „Viaţa este fie o aventură riscantă... fie nimic”. Sunt întru totul de acord cu ea. După părerea mea, unul dintre modurile prin care-ţi poţi mări IQ-ul financiar nr. 1 este să priveşti viaţa ca pe o aventură din care *ai de învăţat.* Pentru prea mulţi oameni, viaţa înseamnă siguranţă, adică să faci lucrurile pe care trebuie să le faci şi să alegi siguranţa în câmpul muncii în loc să alegi să trăieşti. Nu trebuie să duci o viaţă riscantă sau periculoasă. Viaţa înseamnă să înveţi, iar să înveţi înseamnă să te aventurezi.

5 5

Iată pentru ce nu m-am întors eu la nave sau la avioane, deşi îmi plăceau ambele profesii. Era timpul pentru o nouă aventură. A fi inteligent nu înseamnă a memora răspunsuri bine ştiute şi a evita să greşeşti – un comportament care, în şcoală, este definit drept inteligent. În adevăratul sens al cuvântului, a fi inteligent înseamnă a învăţa să rezolvi probleme ca să ajungi să poţi rezolva probleme şi mai mari. Adevărata inteligenţă stă *mă bucuria de a învăţa*, iar nu în teama de a eşua.

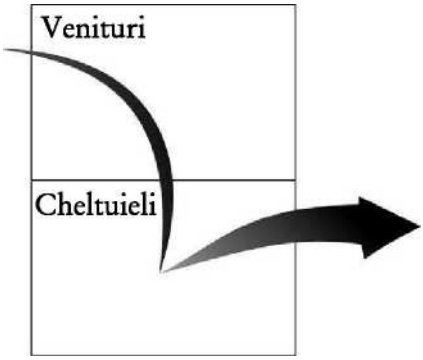
** y*

Cum să faci mai mulţi bani

Următoarea situaţie financiară împreună cu schema cadranului banilor te vor ajuta să fii mai precis în alegerile tale pentru creşterea IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani.

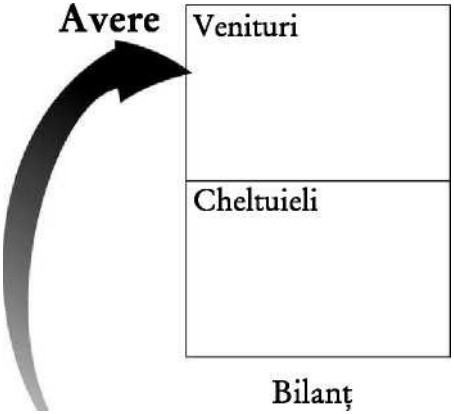
P/I

a/l



Cont de profit şi pierdere

Cont de profit şi pierdere



Slujbă

Bilanţ

Active	Pasive

Active	Pasive

Din această diagramă reiese că oamenii din categoriile A ŞI L lucrează pentru bani. Ei lucrează contra unui venit regulat, a unui comision sau fiind plătiţi la oră. Cei din categoriile P ŞI I lucrează pentru active care produc fie bani lichizi, fie capital.

Unul dintre motivele pentru care eu fac mai mulţi bani decât colegii mei care au lucrat pe nave sau care au pilotat avioane este că ei au avut un salariu fix. Eu, pe de altă parte, am vrut să construiesc active ca antreprenor şi să achiziţionez active ca investitor. Cu alte cuvinte, cei din categoriile A ŞI I se concentrează asupra coloanei venitului a situaţiei lor financiare, iar oamenii din categoriile P ŞI I se concentrează asupra coloanei activelor.

Unul dintre cele mai grele lucruri este să-i faci pe cei din categoriile A ŞI L să înţeleagă că un om din categoria P sau I nu lucrează pentru bani. Practic, acesta lucrează pe gratis, ceea ce este foarte greu de înţeles pentru mulţi. Oamenii din categoriile A ŞI L lucrează ca să fie plătiţi şi

trebuie să fie plătiţi ca să muncească. Munca pe gratis, executată chiar şi ani de zile, nu corespunde cu profilul lor emoţional sau profesional. Oamenii din categoriile A ŞI I se pot oferi voluntari, luând parte la acţiuni caritabile, sau pot lucra *pro bono* pentru cauze nobile, dar, când vine vorba de venitul personal, ei lucrează pentru bani. Ca regulă generală, ei nu muncesc pentru a construi sau pentru a achiziţiona active.

5

În termeni de contabilitate, un om din categoria A sau L munceşte pentru venitul *câştigat*, iar un om din categoria P sau I munceşte pentru un venit *pasiv* sau care ţine de *portofoliu.* În următorul capitol, „IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii”, vei afla de ce contează foarte mult în plan financiar venitul pentru care munceşte o persoană. *Venitul câştigat* este venitul cel mai greu de protejat împotriva prădătorilor financiari. De aceea, din punct de vedere financiar, nu este foarte inteligent să munceşti pentru un *venit câştigat.*

Mulţi oameni care sunt liber-profesionişti nu au o afacere. Au o slujbă. Dacă aceşti oameni nu mai muncesc, venitul lor nu mai există sau scade. Prin definiţie, o slujbă nu este un activ. Activele îţi aduc bani fie că munceşti, fie

că nu. Dacă vrei să ştii

5 J J

mai multe despre diferenţele dintre cadranele A, L, P ŞI I, te încurajez să citeşti cea de-a doua carte pe care am scris-o şi am publicat-o în seria „Tată bogat”, *Cadranul banilor.*

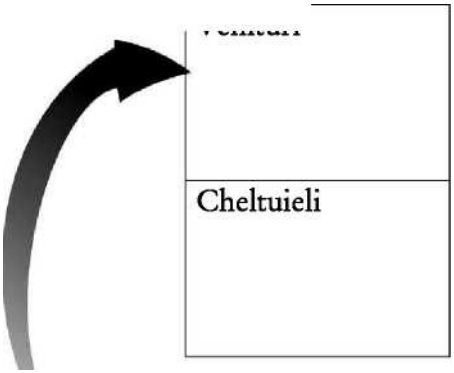
De ce devin bogaţii şi mai bogaţi

Dacă te uiţi la diagrama de la pagina 64, vei înţelege uşor de ce devin bogaţii şi mai bogaţi.

Unul dintre motivele pentru care săracii şi clasa de mijloc se luptă să supravieţuiască este că lucrează pentru bani şi au un salariu fix. Când munceşti pentru bani şi vrei să câştigi mai bine, trebuie fie să trudeşti mai mult şi un timp mai îndelungat, fie să măreşti tariful serviciilor oferite. Să trudeşti mai mult şi un timp mai îndelungat este problematic din punct de vedere fizic, pentru că noi, oamenii, avem o cantitate finită de timp şi energie.

Cont de profit şi pierdere

AverC Vpnil-nri

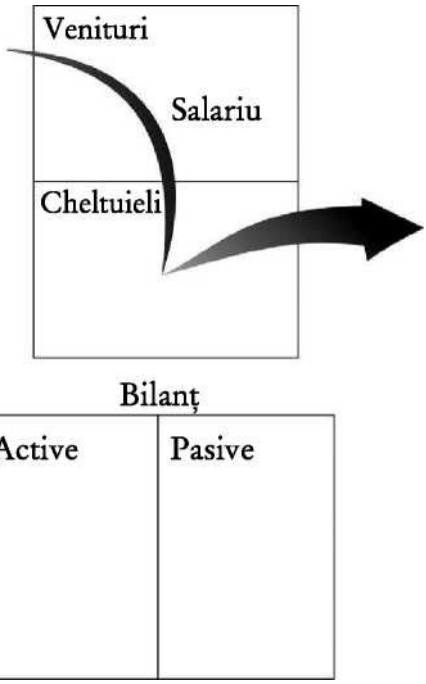


Bilanţ

Active	Pasive
Afaceri Imobile Titluri de valoare Mărfuri	

Cont de profit şi pierdere

Slujbă



P/I

a/l

Unul dintre motivele pentru care bogaţii devin şi mai bogaţi este că, în fiecare an, ei muncesc ca să construiască sau ca să achiziţioneze şi mai multe active. Pentru a avea mai multe active.

5 *7*

nu trebuie să munceşti mai mult sau pentru o perioadă mai îndelungată. De fapt, cu cât este mai ridicat IQ-ul financiar al unei persoane, cu atât aceasta munceşte mai puţin ca să achiziţioneze active mai multe şi de o calitate

mai bună. Vezi tu, activele

muncesc pentru bogaţi producând venit pasiv.

În fiecare an, eu şi Kim ne stabilim obiective cu privire la cât de multe active ne dorim. Nu ne stabilim ca scop să facem mai mulţi bani. Când Kim a început să investească în imobile, în 1989, voia să ajungă să deţină 20 de proprietăţi rezidenţiale în 10 ani. În momentul respectiv, părea un scop greu de îndeplinit.

A început cumpărând o casă cu două dormitoare şi o baie în Portland, Oregon. Peste 18 luni, deci nu peste 10 ani, avea peste 20 de proprietăţi. După ce şi-a atins scopul, a vândut imobilele, obţinând un capital de peste un milion de dolari, bani cu care a cumpărat alte imobile mai mari şi mai bune în Phoenix, Arizona, scutite de taxe.

În 2007, scopul ei a fost să adauge în portofoliu încă 500 de imobile pentru închiriere. Are deja peste 1.000 de imobile care îi aduc un venit pasiv – cel mai puţin impozitat venit – în fiecare lună. Kim face mai mulţi bani decât majoritatea bărbaţilor şi a reuşit toate acestea în calitate de antreprenor de tip I, conform cadranului banilor.

Eu mă concentrez pe mărirea veniturilor din afaceri şi schimb de mărfuri. Învestesc foarte mult în companii petroliere şi în companii care comercializează aur şi argint. Ca antreprenor educaţional, de fiecare dată când scriu o carte, primesc bani după ea timp de câţiva ani la rând sub formă de drepturi de autor de la aproximativ 50 de edituri din diferite părţi ale lumii. Momentan, mă ocup, pe lângă toate aceste afaceri, şi de un sistem de distribuţie în franciză. Din afacerea mea cu portofele, am învăţat că este mai bine să oferi licenţă de producţie decât să obţii

una. Deşi îmi plac afacerile imobiliare, îmi place mult mai mult să fiu antreprenor de tip P.

Nu scriu despre asta ca să mă laud. De fapt, chiar ezit să fiu prea explicit când vine vorba despre averea mea şi a lui Kim sau despre felul în care am reuşit noi să facem bani. Unii oameni îi dispreţuiesc pe cei care fac foarte mulţi bani. După cum vei afla din capitolul următor, în care voi vorbi despre prădătorii financiari, este periculos să le spui oamenilor că eşti bogat.

Un motiv important pentru care îmi asum riscul de a dezvălui cu ce ne ocupăm eu şi Kim este că amândoi suntem dedicaţi educaţiei noastre financiare şi creşterii IQ-ului nostru financiar. În ceea ce priveşte serviciile de educaţie financiară, problema este că, în general, oamenii care le vând sau le împărtăşesc fac parte din secţiunile A ŞI L ale cadranului banilor. Este vorba de angajaţi sau de liber-profesionişti. Cei mai mulţi dintre ei nu sunt, cu adevărat, bogaţi. Mulţi sunt jurnalişti care scriu despre bani, în condiţiile în care ei înşişi au puţini bani. Sau sunt agenţi de

5 J J i 5 O 5

vânzări, brokeri la bursă ori agenţi imobiliari. Mulţi dintre aceşti experţi financiari dispun de aceleaşi lucruri ca

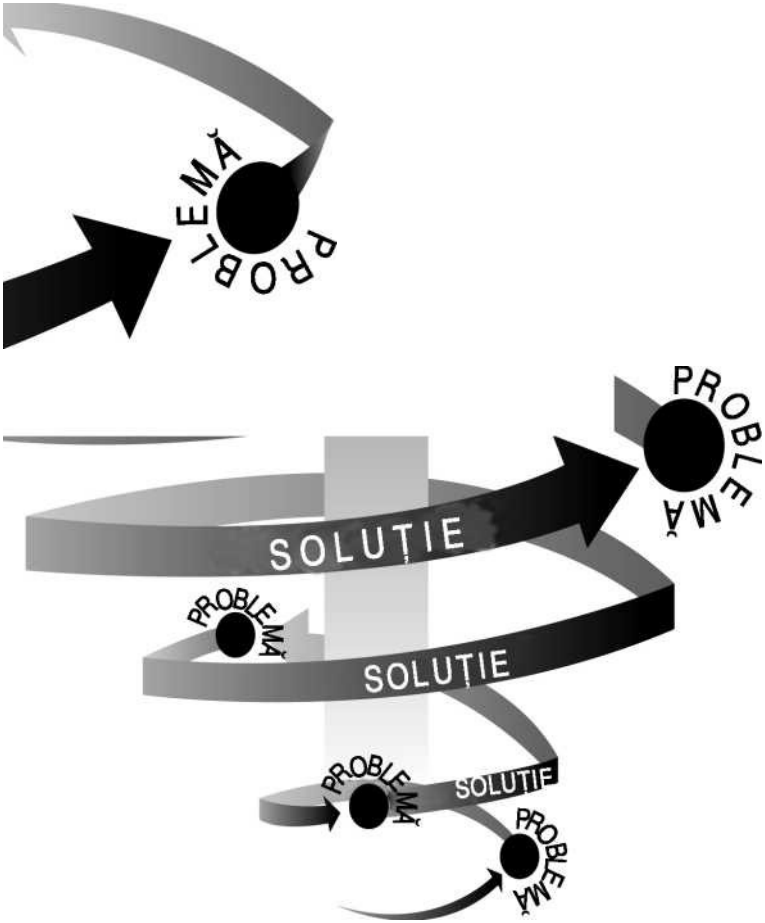
cei din secţiunile A ŞI L. Au planuri de pensionare pe bază de acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale. Mulţi contează pe bursa de valori ca să supravieţuiască din punct de vedere financiar şi vor ajunge faliţi, dacă se va produce o cădere masivă a pieţei în perioada în care se vor pensiona. Mulţi vor avea dificultăţi financiare, dacă puterea de cumpărare a dolarului american continuă să scadă şi dacă va creşte inflaţia. Pe scurt, mulţi experţi financiari care oferă sfaturi financiare nu ştiu dacă planurile lor de pensionare vor funcţiona. Dacă ar fi ştiut asta cu siguranţă, mulţi dintre ei s-ar fi pensionat până acum.

Eu şi Kim ştim că planul nostru de pensionare funcţionează. Ştim asta pentru că activele noastre ne aduc în fiecare lună un venit pasiv. Nu facem economii pentru viitor şi nu investim bani în obligaţiuni sau fonduri mutuale. Dacă dăm faliment, ceea ce este întotdeauna posibil, adevăratul nostru activ va fi IQ-ul financiar. Putem reconstrui totul din nou pentru că ne-am concentrat mai mult pe a învăţa mai degrabă decât pe a face bani. Am învăţat să ne administrăm propriii bani în loc să-i dăm pe mâna celor din secţiunile A ŞI L. Cum spunea tatăl meu bogat: „Simplul fapt că investeşti sau că eşti liber-profesionist nu înseamnă că te poţi numi investitor sau că

deţii o afacere”.

Pe scurt

Secretul prin care poţi face mai mulţi bani se află în următoarea diagramă:



„F p

L

Ca să devii bogat, trebuie să te împaci cu faptul că problemele nu vor dispărea niciodată. După ce găseşti o soluţie la o problemă, va apărea o nouă problemă.

Secretul este să-ţi dai seama că procesul de rezolvare a acestor probleme te face bogat. După ce începi să-ţi rezolvi propriile probleme, dar şi pe ale celorlalţi, poţi să faci orice.

Oamenii te vor plăti ca să le rezolvi problemele. De exemplu, eu îi dau bani medicului meu ca să mă menţină sănătos. O plătesc pe menajera mea să-mi păstreze casa curată. Îmi fac cumpărăturile la supermarketul din zona în care locuiesc pentru că, dacă nu mănânc, risc să mă înfometez şi să mor de foame. O plătesc pe persoana care conduce restaurantul din zonă ca să-mi livreze mâncare bună şi ca să-mi asigure o cină fabuloasă. Le plătesc taxe funcţionarilor publici ca să asigure o guvernare bună. Donez bani la biserică pentru orientare şi educaţie spirituală.

Kim câştigă foarte mulţi bani pentru că rezolvă o mare problemă, problema asigurării unei locuinţe de calitate la un preţ avantajos pentru client. Cu cât munceşte mai mult, cu atât câştigă mai mulţi bani. Eu muncesc din greu să rezolv problema nevoii de educaţie financiară a oamenilor.

În termeni simpli, există trilioane de modalităţi prin care poţi să faci mai mulţi bani, pentru că există trilioane, dacă nu chiar un număr infinit de probleme care trebuie

rezolvate. Întrebarea este: tu ce probleme vrei să rezolvi? Cu cât rezolvi mai multe probleme, cu atât vei deveni mai bogat.

Mulţi oameni vor să fie plătiţi fără să facă nimic şi nu vor să rezolve nicio problemă. Sau vor să fie plătiţi mai mult decât se cuvine pentru rezolvarea unei probleme. Unul dintre motivele pentru care nu m-am alăturat unei companii sindicaliste din domeniul naval este acela că sunt un capitalist, şi nu un muncitor.

Tatăl meu sărac era un sindicalist. De fapt, era şeful profesorilor din sindicatul din Hawaii. Îi înţeleg punctul de vedere conform căruia profesorii au mai multă putere în colectiv. Fără sindicat, profesorii ar fi plătiţi şi mai puţin şi ar avea şi mai puţine beneficii. Fără un sindicat al profesorilor, educaţia ar avea de suferit mai mult decât în prezent.

Tatăl meu bogat a fost un capitalist. Capitaliştii cred că poţi produce un produs mai bun la un preţ mai bun. Dacă nu poţi oferi un produs mai bun la un preţ mai bun unui număr mai mare de oameni, atunci piaţa te va pedepsi. Cu alte cuvinte, capitalistul este plătit ca să rezolve probleme, nu ca să creeze probleme – asta în cazul în care nu produce puzzle-uri.

Mulţi îi consideră pe capitalişti nişte porci. Şi mulţi dintre ei *sunt,* într-adevăr, nişte porci lacomi. Totuşi există şi capitalişti care fac mult bine, furnizând lumii asigurări medicale, mâncare, transport, energie şi servicii de telecomunicaţie. În calitate de capitalist care face tot ce poate ca să transforme lumea aceasta într-un loc mai bun, eu am o mare problemă cu oamenii care vor să fie plătiţi fără să facă nimic sau care vor să fie plătiţi mai mult ca să facă mai puţin. După părerea mea, o persoană care vrea să fie plătită mai mult şi să facă mai puţin sau nimic este, de asemenea, tot un porc lacom.

Celor care vor să fie plătiţi mai mult pentru un efort mai mic viaţa li se va părea din ce în ce mai grea pe măsură ce lumea se schimbă. De exemplu, sindicatele muncitoreşti americane care cer salarii mai mari şi beneficii mai multe pentru un efort mai mic sunt principalele vinovate pentru faptul că cererea de locuri de muncă se mută peste ocean. În momentul de faţă, în America, un muncitor sindicalist din industria automobilelor este plătit cu aproximativ 75 de dolari pe oră, inclusiv beneficii. În China, acelaşi muncitor este plătit cu aproximativ 75 de cenţi pe oră. În timp ce scriu aceste rânduri, Chrysler semnează un acord cu compania Chery Motors din China ca să producă maşini

acolo. Preţul este mai mic de 2.500 de dolari pe maşină. Aproape aceeaşi sumă cu care-ţi asiguri maşina în America pe un an.

Un capitalist adevărat este, pur şi simplu, un om ce recunoaşte o problemă şi creează un produs sau un serviciu care să rezolve acea problemă. Poţi să ceri un preţ mai ridicat pentru produsul sau serviciul tău, dacă acesta are o valoare percepută mai mare, dar trebuie să existe şi o valoare adăugată. De exemplu, eu cer un preţ mai mare pentru cărţile şi jocurile mele, deoarece, pentru unii oameni, ele au o valoare educaţională mai mare. Pentru mulţi alţi oameni, cărţile şi jocurile mele nu merită banii. Mulţi nu preţuiesc brandul meu de educaţie financiară, fiindcă acesta nu le rezolvă problemele financiare. Mulţi oameni nu cred că regulile financiare s-au schimbat în 1971 şi 1974, încăpăţânându-se să creadă că pot munci din greu în continuare, că pot economisi bani, că pot investi în fonduri mutuale şi că pot avea pretenţia de a primi mai mulţi bani pentru mai puţină muncă. De dragul viitorului financiar al lor şi al familiilor lor, sper ca aceste convingeri şi acţiuni să le rezolve problemele financiare.

De dragul tău, sper că nu eşti de aceeaşi părere cu ei. Am o bănuială că nu crezi asta din moment ce citeşti

această carte şi te preocupi constant de nivelul inteligenţei tale în plan financiar. Gândeşte-te neîntârziat la ce fel de probleme ai putea să rezolvi, înfruntă-le şi te vei îmbogăţi! După ce vei face bani, va trebui să foloseşti toate resursele inteligenţei tale în plan financiar ca să-i protejezi. Despre asta voi vorbi în capitolul următor, „IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii”.

CAPITOLUL 4

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii

Este important să-ţi protejezi banii de prădătorii financiari. După cum ştiu mulţi dintre noi, lumea este plină de oameni şi organizaţii care pândesc ocazia să se folosească de banii tăi. Multe dintre aceste persoane şi organizaţii sunt foarte inteligente şi puternice. Dacă sunt *mai inteligente* decât tine sau au mai multă putere decât tine, îţi vor lua banii. Din acest motiv, IQ-ul financiar nr. 2 este foarte important.

Cum îţi masori IQ-ul financiar nr. 2 f

IQ-ul financiar nr. I se măsoară, în general, în *bani.* IQ-ul financiar nr. 2 se măsoară în *procente.* Iată ce vreau să spun. Următoarele trei exemple se referă la trei procente diferite:

1. în America, o persoană care are un salariu de

100.000 de dolari pe an plăteşte taxe combinate – federale, de stat şi FICA[7] în valoare de aproximativ 50%. După plătirea taxelor, venitul net al acestei persoane este de 50.000 de dolari.

2. O altă persoană are un venit de 100.000 de dolari din investiţiile proprii şi plăteşte taxe în valoare de 15% din acesta. După plătirea taxelor, venitul net al acestei persoane este de 85.000 de dolari.
3. O a treia persoană are un venit de 100.000 de dolari şi nu plăteşte niciun fel de taxe. După plătirea taxelor, venitul net al acestei persoane este de 100.000 de dolari.

În exemplele de mai sus, persoana care plăteşte cel mai mic procent din venit pe taxe are cel mai mare IQ financiar nr. 2, cum să-ţi protejezi banii, pentru că le dă prădătorilor financiari cea mai mică sumă de bani.

În următoarele capitole, te voi învăţa cum să faci mai mulţi bani şi să nu plăteşti taxe deloc, iar asta în termeni legali. Dar deocamdată, reţine un lucru simplu: IQ-ul financiar nr. 2 măsoară procentul din venit pe care îl

---

7 FICA (sau Federal Insurance Contributions Act): o taxă impusă de guvernul federal atât angajatului, cât şi angajatorului, prin care se finanţează programele Social Security şi Medicare (*n. red.*).

păstrează o persoană, în comparaţie cu procentul din venit pe care îl obţin prădătorii financiari de la ea.

Iepuraşi, păsări şi gândaci încă de la o vârstă fragedă, *înainte* să avem bani, tatăl meu bogat a început să ne vorbească mie şi fratelui meu despre importanţa protejării banilor împotriva prădătorilor financiari. Pentru că eram mici, tatăl meu bogat a folosit un exemplu foarte simplu, cu fermieri, ca să se facă înţeles. Ne-a spus: „Fermierul trebuie să-şi protejeze recoltele de iepuraşi, păsări şi gândaci. Iepuraşii, păsările şi gândacii sunt nişte hoţi, fură din recolta fermierului”.

Eu, ca băieţandru, am fost şocat să aud că iepuraşii sunt nişte hoţi. Iepuraşii mi se păreau drăguţi şi alintaţi. Erau inofensivi. Acelaşi lucru era valabil şi pentru păsări. De fapt, aveam un papagal acasă, motiv pentru care mi s-a părut foarte dur să-l aud pe tata spunând că păsările sunt hoaţe. Dar am înţeles bine ce voia să spună când l-am auzit vorbind de gândaci. Ştiam că aceştia puteau fi hoţi. Gândacii ne distruseseră multe legume din

U t W

grădina.

Cine ne apără spatele f

Tatăl meu bogat nu voia să ne sperie. Voia doar ca eu şi

fratele meu să conştientizăm ce înseamnă lumea reală. Motivul pentru care a făcut referire la nişte vietăţi drăguţe precum iepuraşii şi păsările este că voia să ne transmită că cei mai mari hoţi ai averii personale nu sunt numai bandiţii, criminalii sau infractorii. Ne-a dat exemplul cu iepuraşii şi păsările pentru că voia să ne facă să înţelegem că unii dintre cei mai mari prădători financiari sunt persoanele şi organizaţiile pe care le apreciem, în care avem încredere sau pe care le respectăm – persoane sau organizaţii care credem că sunt de partea noastră şi *ne apără spatele.* Tatăl meu bogat a spus: „Motivul pentru care sunt atât de mulţi oameni care ne apără spatele este că, din poziţia aceasta, le este mai uşor să ajungă la buzunarele noastre. Una dintre cauzele pentru care există atât de mulţi oameni care au probleme financiare este că în buzunarele lor se înfig prea multe mâini".

În spiritul exemplului cu iepuraşi, păsări şi gândaci cu care îi identifica tata pe prădătorii fermierilor, el ne-a făcut cunoscuţi următorii prădători financiari din lumea reală: birocraţi, bancheri, brokeri, întreprinzători, mirese, iubite, cumnaţi şi avocaţi.

Prima categorie: birocraţii

După cum ştim cu toţii, taxele sunt singura cheltuială

foarte mare a noastră. Scopul departamentului de taxe şi impozite este să-ţi ia banii şi să-i dea pe mâna unui birocrat guvernamental care îi cheltuieşte.

j

Din păcate, cei mai mulţi politicieni şi birocraţi se pricep foarte bine să cheltuiască bani. Majoritatea funcţionarilor publici nu ştiu cum să facă bani şi poate de aceea mulţi dintre ei aleg să devină birocraţi. Însă, dacă aceştia din urmă ar putea face bani, probabil că ar fi oameni de afaceri, şi nu birocraţi. Din moment ce nu ştiu cum să facă bani, dar le place la nebunie să-i cheltuiască, birocraţii îşi petrec foarte mult timp gândindu-se la modalităţi numeroase şi creative ca să ne ia banii prin taxe.

De exemplu, birocraţii americani au creat un program ingenios de impozitare cunoscut sub numele de AMT, adică taxa minimă alternativă. Programul AMT a fost creat în 1970 şi presupune plătirea unei taxe adiţionale de către muncitorii cu venituri mari, care câştigă aproximativ 60.000 de dolari sau mai mult pe an. Este o modalitate ingenioasă de a impozita de două ori venitul unei persoane. Problema este că, în 1970,60.000 de dolari însemnau foarte mulţi bani. Astăzi, 60.000 de dolari nu mai reprezintă un venit mare. Mulţi oameni bogaţi nu

plătesc această taxă... o plătesc doar muncitorii cu venituri mari.

Se ştie că deja plătim taxe pe venit, investiţii, case, maşini, benzină, transport, haine, mase, alcool, ţigări, educaţie, licenţe, deces şi aşa mai departe. Plătim taxe peste taxe. Plătim taxe pentru taxe despre care nici măcar nu ştim că există. Aceste taxe sunt promovate drept bune pentru societate, şi unele sunt. Totuşi, problemele societăţii nu fac decât să devină mai mari, pentru că birocraţii nu ştiu să rezolve probleme (şi, prin urmare, nu ştiu cum să facă bani); nu ştiu decât să arunce cu bani peste probleme. Când nici surplusul de bani nu rezolvă o problemă, ei creează taxe noi cu nume ingenioase. Din cauza faptului că problemele nu fac decât să devină mai mari, procentul din venit pe care-l plătim pe taxe nu face decât să crească. Exact aşa cum dobânda compusă ne face bogaţi, taxele compuse ne fac săraci. Acesta este un motiv pentru care IQ-ul financiar nr. 2 este aşa de important. Nu poţi să devii bogat, dacă toţi banii pe care-i faci sunt luaţi de prădătorii financiari.

TAXELE SUNT IMPORTANTE

Înainte să merg mai departe, trebuie să spun că nu sunt împotriva guvernului şi nici împotriva plătirii taxelor. Tatăl

meu bogat spunea: „Taxele sunt un preţ pe care-l plăteşti pentru că trăieşti într-o societate civilizată”. Ne-a spus mie şi fratelui meu că, din taxe, sunt plătite şcoala şi profesorii, pompierii şi poliţia, sistemele curţilor de justiţie, armata, infrastructura, aeroporturile, serviciile de protecţie a consumatorului şi activităţile generale ale guvernului. Frustrarea tatălui meu bogat cu privire la taxe era că birocraţii rezolvă foarte rar problemele cu care se confruntă, ceea ce duce la creşterea taxelor. În loc să rezolve

7 problema, birocratul cere înfiinţarea unei comisii care să studieze problema, ceea ce înseamnă că nu se va adopta nicio soluţie. Dându-şi seama că va plăti din ce în ce mai mulţi bani pe taxe, filosofia tatălui bogat era: „Datoria unui birocrat este să bage – în mod legal – şi mai adânc mâinile în buzunarele tale, iar datoria ta este să-l determini – tot legal – să-ţi ia cât mai puţini bani”.

Din păcate, se întâmplă des ca oamenii care câştigă cel mai puţin să plătească cele mai mari taxe. La un eveniment recent, Warren Buffett a spus următorul lucru despre sistemul de impozitare al Statelor Unite: „Cei 400 de oameni prezenţi aici dau pe taxe o parte mai mică din venit decât dau secretarele sau femeile noastre de

serviciu, de exemplu. Dacă faci parte din acel unic procent de oameni norocoşi din lume, este de datoria ta să te gândeşti la restul de 99%”.

CARE PARTID E MAI BUN?

Ca fapt divers, nu sunt republican sau democrat, conservator sau liberal, socialist sau capitalist. Când mă întreabă cineva care este aderenţa mea politică, îi răspund, pur şi simplu, că ader la *toate cele de mai sus.* De exemplu, în calitate de capitalist, vreau să fac foarte mulţi bani şi să plătesc cât mai puţin pe taxe. Ca socialist, fac donaţii scutite de taxe în scopuri caritabile şi nobile şi vreau ca taxele pe care le plătesc să contribuie la îmbunătăţirea societăţii şi să-i ajute pe cei care, într-adevăr, nu pot să aibă grijă de ei.

Când vine vorba de bani, mulţi oameni cred că republicanii sunt mai buni decât democraţii. Însă faptele lor nu susţin acest punct de vedere. Republicanii spun: „Democraţii impun taxe şi cheltuiesc”. Pe de altă parte, republicanii *împrumută şi cheltuiesc*. Îndiferent de partid, rezultatul este acelaşi: creşterea datoriei naţionale pe termen lung, o datorie care va fi transmisă generaţiilor viitoare sub forma unor taxe mai mari. Acesta este un semn al unui IQ financiar mic.

Preşedinţii democraţi Roosevelt şi Johnson au fost cei care au

J 5 5 J *J*

creat Social Security şi Medicare, două dintre cele mai scumpe şi potenţial dezastruoase programe din istoria lumii.

America a fost cea mai mare naţiune *creditoare* din lume

5

În timpul mandatului preşedintelui republican Dwight D. Eisenhower. Am fost o naţiune bogată. Totuşi, când republicanul Richard Nixon a devenit preşedinte, regulile financiare s-au schimbat şi bogăţia Statelor Unite a început, şi ea, să capete un alt curs. Ca preşedinte, Nixon a retras standardul aurului în 1971. Acest lucru a transformat dolarul dintr-un ban valoros într-o monedă fără acoperire.

Nixon i-a permis guvernului Statelor Unite să tipărească atâţia bani câţi erau necesari ca să se rezolve problemele financiare ale naţiunii. Este ca şi cum ai scrie cecuri fără să ai bani în bancă.

5 J

Dacă am face ceea ce face guvernul astăzi, am sfârşi în

închisoare. Unul dintre motivele pentru care diferenţa dintre bogaţi şi toţi ceilalţi se măreşte este că majoritatea oamenilor încă respectă vechile reguli financiare – vechiul capitalism. După 1971, s-au creat noi reguli financiare. Bogaţii au devenit mai bogaţi şi săracii şi clasa de mijloc au muncit mai mult încercând să se menţină pe linia de plutire, şi aşa fragilă.

În 1980, preşedintele republican Reagan ne-a oferit *o economie a ofertei,* adică „o economie voodoo”. Noile teorii economice promovate de marele comunicator Reagan, un actor, nu un economist, ne-au lăsat impresia că putem să reducem taxele şi să continuăm să plătim dările guvernamentale împrumutând bani. E ca şi cum ţi s-ar tăia din salariu şi ai folosi cărţile de credit

J 5 J 5

ca să-ţi plăteşti facturile.

Când Thomas Gale Moore, pe atunci membru al Consiliului de Consilieri Economici, înfiinţat de preşedintele Reagan, a observat, la mijlocul anilor 80, că Statele Unite depăşeau limita de creditare/datorie, ne-a spus să nu ne facem griji: „Putem să plătim pe toată lumea mărind tirajul banilor”. Poate sunt eu nebun, dar, de obicei, asta se numeşte contrafacere.

Din cauza schimbării financiare din 1971 şi a economiei j

orientate înspre ofertă a lui Reagan, datoria naţională a Statelor Unite a explodat. Până la sfârşitul regimului Reagan, datoria federală era de 2,6 milioane de dolari.

Vicepreşedintele de atunci, primul George Bush, dându-şi seama că datoria naţională exploda din cauza lipsei de venit cauzate de reducerea taxelor impusă de Reagan, a candidat pentru preşedinţie, promiţând următorul lucru: „Ascultaţi-mă bine, fără niciun fel de taxe noi!” După ce a fost ales, a mărit taxele şi nu a mai fost reales.

Apoi şi-a început mandatul preşedintele Clinton, un democrat. După ce a avut o mică problemă cu şliţul, el şi-a încheiat mandatul pretinzând că a echilibrat bugetul şi că n-a adâncit datoria naţională. Desigur, exact aşa cum a minţit despre viaţa lui sexuală, a minţit şi despre echilibrarea bugetului. A „echilibrat” bugetul însuşindu-şi bani din taxele pentru Social Security şi Medicare. Banii nu au ajuns în fondul fiduciar al Social Security, aşa cum trebuia să se întâmple, ci au fost cheltuiţi de el. Asta e ca şi cum ar fi luat bani din economiile pentru facultate ale surorii lui ca să-i cumpere o rochie nouă Monicăi.

Totuşi, Clinton a spus un lucru adevărat în timpul

mandatului său. El a recunoscut că nu a existat niciodată un fond fiduciar al programului Social Security. Cât a fost Clinton preşedinte, Medicare a ajuns la limită, deoarece prin acest program plăteau mai mulţi bani decât intrau. În curând, Social Security va fi în aceeaşi situaţie dificilă, având în vedere că, în 2008, se vor pensiona 78 de milioane de persoane aparţinând generaţiei *baby boom.*

Şi a venit şi vremea celui de-al doilea George Bush. Unind lumea după evenimentele din 11 septembrie, el s-a folosit apoi de popularitatea lui ca să poarte războiul împotriva Irakului, pe motive nefondate. Astăzi, George Bush este unul dintre cei mai antipatizaţi preşedinţi din istorie. Nu numai că războiul a fost o catastrofă, dar, ca să prevină un dezastru economic, Banca Rezervelor Federale a scăzut dobânzile şi a inundat lumea cu bani fără

j

acoperire sub supravegherea acestui preşedinte. După doar cinci ani de mandat, Bush a împrumutat şi mai mulţi bani decât toţi ceilalţi preşedinţi din istoria Statelor Unite. Criza actuală din cauza creditelor subprime este rezultatul politicilor lui economice.

Toate acestea duc la concluzia că nu contează care partid este ales să guverneze. Dacă sunt democraţii,

aceştia, probabil, *vor creşte taxele şi vor cheltui.* Dacă sunt republicanii, aceştia, probabil, *vor împrumuta şi vor cheltui.* Rezultatul este acelaşi: datorii mari, probleme financiare mai mari şi taxe mai mari. Toate finanţate cu cât mai mulţi bani luaţi din buzunarele *tale.*

5 5 5

EŞTI CAPITALIST SAU SOCIALIST?

Cu câţiva ani în urmă, am auzit un banc relevant pentru diferenţa dintre un socialist şi un capitalist. Într-o bună zi, un socialist a bătut la uşa unui fermier şi i-a cerut să se înscrie în partidul socialist local. Neştiind ce este acela un socialist, fermierul i-a

5 7

cerut să-i dea un exemplu de comportament socialist. Socialistul i-a spus:

„Dacă ai o vacă, atunci toţi oamenii din sat pot lua din laptele pe care-l dă vaca ta. Asta se cheamă să-ţi împarţi averea”.

„Nu-i rău, a spus fermierul”.

„Şi dacă ai o oaie, a spus socialistul, atunci vei împărţi lâna cu toţi sătenii”.

5

„Foarte frumos, a spus fermierul. Socialismul ăsta sună bine”.

„Grozav, a spus socialistul, crezând că a reuşit să-l convertească pe om la socialism. Şi dacă ai o găină, atunci vei împărţi u 1 *ce* ouăle.

„Poftim?! a ţipat fermierul furios. Asta nu! Pleacă de aici cu tot cu ideile tale socialiste!”

„Dar... dar... dar... s-a bâlbâit socialistul, nu înţeleg. Îţi plăcea ideea de a împărţi laptele şi lâna. De ce nu vrei să împarţi şi ouăle?”

„Pentru că *nu am* nici vaci, nici oi, a mormăit fermierul. Dar am o găină”.

De asta este aşa de important IQ-ul financiar nr. 2. Toţi sunt de acord că averea oamenilor trebuie împărţită, atât timp cât este vorba de *a ta.* Şi nu de *a lor.*

*5

ALEGE-ŢI VENITUL CU GRIJĂ

Din capitolele anterioare, ştii deja că există trei tipuri diferite de venit: *câştigat*, pe bază de *portofoliu* şi *pasiv.* Este important să cunoaştem diferenţele, mai ales când vine vorba de protejarea banilor împotriva birocraţilor. Posibilitatea de a-ţi proteja *venitul câştigat* împotriva plătirii de taxe este foarte mică.

În America, chiar şi cei care au salarii mici plătesc un procent mare din acestea pe taxe. Muncitorii plătesc aproximativ 15% însemnând taxa pentru Social Security şi plătesc, de asemenea, şi taxe federale, de stat şi locale. Acum, mai sunt unii oameni care afirmă că Social Security nu presupune o taxă de 15% din venitul lor. Ei spun că dau în jur de 7,4% şi că angajatorul plăteşte încă 7,4%. Poate că e adevărat, dar eu consider că procentul cumulat de 15% este luat tot din banii mei. Dacă angajatorul meu nu ar plăti procentul de 7,4% guvernului, ar trebui să mi-l dea mie.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru angajaţii care cred că angajatorul lor le asigură banii de pensie prin planul 401 (K). Acei bani, plătiţi de angajator unui bănci de investiţii ca să-i păstreze în siguranţă, sunt tot banii tăi.

Eu unul nu vreau ca guvernul să administreze finanţele care-mi asigură mie un viitor sigur din punct de vedere financiar. Guvernul face o treabă foarte proastă. Prefer să am grijă singur de banii mei. Guvernul nu este prea inteligent în plan financiar. El cheltuie banii pe care îi colectează. Cei de la putere ştiu că majoritatea oamenilor nu beneficiază de o educaţie financiară. Aşa că

de ce să nu se îmbogăţească şi ei, şi prietenii lor cu banii tăi?

A doua categorie: bancherii

Băncile au fost create ca să-ţi protejeze banii de bandiţi. Dar ce se întâmplă când afli că până şi banca la care-ţi ţii banii este un bandit? Băncile nici nu trebuie să bage mâna în buzunarele tale. *Tu* singur iei bani din buzunar cu propriile mâini şi-i dai pe mâna băncilor. Dar ce s-ar întâmpla dacă ai afla că tocmai oamenii cărora le-ai încredinţat banii te storc şi mai mult de bani decât îţi

imaginezi – şi asta în mod legal?

Pe vremea când era procuror general în New York, guvernatorul Eliot Spitzer a anchetat o serie de firme bancare de investiţii şi companii de fonduri mutuale, găsindu-le vinovate de mai multe practici ilegale. Acei oameni cărora publicul le încredinţa banii proprii scoteau ceva mai mulţi bani decât ar fi trebuit. Companiile vinovate au fost amendate cu o sumă de nimic pe lângă sumele în dolari pe care şi le-au însuşit. Deşi este deranjant că acei oameni au primit o amendă insignifiantă, este şi mai deranjant faptul că aceşti prădători există şi astăzi.

Din păcate, ancheta lui Eliot Spitzer s-a limitat numai la firmele bancare de investiţii din oraşul New York. În toată

5 J

lumea există bancheri care iau bani de la clienţi neştiutori. Cum

5 J

din ce în ce mai multe companii încetează să le mai asigure muncitorilor beneficii pe viaţă, tot mai mulţi muncitori sunt forţaţi să economisească bani pentru vârsta pensionării. Muncitorii nu au bani ca să plătească experţi financiari buni, aşa cum fac companiile. Acest lucru cauzează umflarea rezervorului de bani depuşi în mod naiv ca un balon cu aer cald, făcându-i pe bancheri şi pe cei care le vând servicii financiare muncitorilor să devină tot mai bogaţi. În prezent, fondurile de pensii ale muncitorilor alimentează creşterea economică la nivel global. Fondurile de pensii sunt un ocean de bani fără precedent în istoria lumii, păzit de bancheri, nu de tine.

ÎNCEPE ANCHETA

În 2007, Congresul Statelor Unite a deschis o anchetă cu privire la actualele planuri de pensii 401 (k) şi fonduri mutuale facilitate de bancherii cărora le încredinţăm banii. Următoarele

paragrafe sunt luate dintr-un articol care a apărut în ediţia din 14 martie 2007 a publicaţiei *Wall Street Journal* (Eleanor Laise, „What Is Your 401 [k] Costing You?”):

„În ceea ce priveşte planurile 401 (k), nu este specificată suma exactă care le este percepută contribuabililor pentru taxe. Şi taxele pot fi multe, inclusiv cele care acoperă auditurile independente, cele referitoare la monitorizarea şi întreţinerea conturilor, la serviciile

de consultanţă, precum şi la liniile telefonice prin care ni se oferă informaţii şi, desigur, cheltuielile obişnuite de administrare a fondurilor unui plan [...].

Tensiunea crescândă în legătură cu cheltuielile impuse de planul 401 (k) i-a făcut pe legiuitorii federali [...] să verifice săptămâna trecută dacă dezvăluirea neuniformă a taxelor îi împiedică pe angajaţi să afle dacă acel contract pe care-l încheie este bun”.

Nici măcar angajatorul tău nu poate înţelege la ce se referă aceste taxe. De fapt, angajatorul nici măcar nu ştie de existenţa unora dintre ele, pentru că sunt ascunse. Aşadar, cum poate să se aştepte cineva ca tu să ştii sau să înţelegi ce înseamnă aceste taxe? Articolul anterior

continuă aşa:

j

„Unii angajatori plătesc consultanţi externi doar ca să-i ajute să înţeleagă care-i treaba cu taxele [...].

O zonă de interes [sunt] taxele mari, complexitatea lor şi potenţialele conflicte de interese asociate cu aşa-zisele contracte de repartizare a veniturilor. În general, acestea implică plăţi efectuate printr-o companie de fonduri mutuale către un furnizor de planuri 401 (k) pentru a-l scuti pe acesta de plata unor servicii precum administrarea conturilor. Aceste costuri sunt, adesea, incluse în cheltuielile pentru fondurile oferite de planurile de pensionare şi duc la creşterea contribuţiei oamenilor la planul de pensionare”.

După citirea paragrafelor de mai sus, este evident cât de uşor le este furnizorilor de fonduri de pensii, adică băncilor, să se îmbogăţească de pe urma ta. Cum am menţionat mai devreme, băncile au fost create ca să-ţi protejeze banii. Acum, ele funcţionează cu scopul de a-ţi lua banii. Tragedia situaţiei constă în faptul că noi le uşurăm sarcina. Nici măcar nu trebuie să mai mergem la bancă (de fapt, în curând ar putea să te taxeze şi pentru asta!). Banii ne sunt opriţi direct din venit înainte să

ajungă măcar în mâinile noastre. Băncile nu trebuie să bage mâna în buzunarele noastre, pentru că banii de care au nevoie nu ajung niciodată în buzunarele noastre.

MONEDE DECUPATE

În timpul Imperiului Roman, mulţi împăraţi falsificau monedele. Unii decupau bucăţi din ele, scrijelind o pojghiţă de aur şi argint de pe marginea lor. De aceea monedele de astăzi au crestături pe margine. Crestăturile protejează monedele împotriva decupării. Când nu au mai putut să decupeze monedele, împăraţii le-au ordonat vistieriilor să amestece aurul şi argintul cu metale mai ieftine.

Guvernul Statelor Unite a făcut acelaşi lucru cu monedele sale

j

În anii 60. Brusc, monedele de argint au dispărut de pe piaţă şi au fost înlocuite cu unele false. Apoi, în 1971, dolarul american a păţit acelaşi lucru, pentru că a fost retras standardul aurului.

În multe feluri, băncile sunt cel mai mare prădător financiar dintre toţi. În fiecare zi, bătând din ce în ce mai mulţi bani falşi.

5 5 J

ele îi jefuiesc pe oamenii care fac economii. De

exemplu, după regulile lor, băncile pot să-ţi ia economiile şi să le folosească, plătindu-ţi, în schimbul acestui lucru, un procent mic din ele sub formă de dobândă. Apoi, pentru fiecare dolar pe care-l economiseşti, banca are voie să-ţi dea cu împrumut cel puţin 20 de dolari în plus şi să perceapă o dobândă mare la aceşti bani. De exemplu, când depui un dolar, banca îţi plăteşte o dobândă anuală de 5% pentru acel dolar. Imediat, banca are voie să-ţi împrumute 20 de dolari şi să-ţi perceapă o dobândă de 20% ca să-ţi poţi folosi cartea de credit. Banca îţi plăteşte 5% pentru un dolar şi scoate un profit de 20% pe 20 de dolari. Aşa se îmbogăţesc băncile. Dacă noi am face asta, am merge la închisoare. Operaţiunea este cunoscută sub numele de cămătă.

De asemenea, această situaţie duce la inflaţie. Gaura dintre

bogaţi şi săraci se măreşte, pentru că băncile se joacă cu banii noştri. Cei care economisesc bani la bănci pierd, iar băncile câştigă.

Acum, cu noile reguli financiare, trebuie să ştim cum să împrumutăm *monede* ca să achiziţionăm active, din moment ce nu mai economisim bani. Cu alte cuvinte, în

noul capitalism, câştigători sunt numai cei care fac împrumuturi inteligente, iar nu cei care economisesc bani într-un cont bancar.

A treia categorie: brokerii

Termenul *broker* este doar o altă denumire pentru agent de vânzări. În lumea afacerilor, există brokeri de acţiuni, obligaţiuni, imobile, ipoteci, asigurări, companii etc. Una dintre problemele actuale ale societăţii noastre este că cei mai mulţi oameni

primesc sfaturi financiare de la agenţi de vânzări, iar nu de la oameni bogaţi. Dacă întâlneşti un broker bogat, trebuie să-l întrebi dacă s-a îmbogăţit folosindu-se de abilităţile lui din domeniul vânzărilor sau financiar.

La un moment dat, Warren Buffett a făcut următoarea observaţie: „Wall Street este locul unde se duc oamenii cu Rolls-Royce ca să primească sfaturi de la nişte oameni care merg cu metroul”.

Tatăl meu bogat spunea astfel: „Lumea le spune brokeri[8] pentru că sunt mai faliţi decât tine”.

BROKERI BUNI – BROKERI SĂRACI

---

8 în argoul limbii engleze, *broke* înseamnă şi „falit“ (*n. red.).*

Una dintre problemele provocate de faptul că nu ai prea mulţi bani este că brokerii buni, brokerii care-şi fac meseria bine, nu au timp de tine, de obicei. Ei sunt ocupaţi cu clienţii lor bogaţi.

Când eu şi Kim aveam foarte puţini bani, una dintre cele mai mari provocări ale noastre a fost să găsim un broker care era dispus să ne dea sfaturi în domeniu. Pentru că noi nu aveam prea mulţi bani, nici brokerii nu ne acordau prea mult timp. Am întâlnit şi mulţi brokeri care căutau numai să ne vândă ceva, nu să ne

J 5

şi instruiască în domeniu. Dar noi am continuat să căutăm. Ne

j

doream un broker de bursă tânăr, care abia îşi construia o reţea de

J 5

clienţi, unul care să fie inteligent, să aibă studii de specialitate şi, de asemenea, să fie investitor. Aproape din întâmplare, printr-un prieten al unui prieten, l-am cunoscut pe Tom. La început, i-am dat 25.000 de dolari. Acum, la 15 ani de atunci, portofoliul nostru de acţiuni valorează milioane de dolari şi se află în creştere.

5 J J

După ce ne-am căsătorit, în 1986, eu şi Kim am început să investim în imobile. Ne-am hotărât să începem cu foarte puţini bani. Am cunoscut mulţi agenţi din domeniu foarte nepricepuţi, care vindeau imobile, dar nu investeau în ele. Dacă ar fi investit în ceva, ei ar fi ales fondurile mutuale. Într-un final, l-am cunoscut pe John. Pentru o sumă iniţială de 5.000 de dolari, el ne-a ajutat să ne creştem portofoliul de imobiliare până la aproximativ 250.000 de dolari. Deşi nu pare o creştere impresionantă, aceasta a fost realizată doar în trei ani, pe o piaţă imobiliară aflată într-o situaţie proastă, din Portland, Oregon. Astăzi, proprietăţile noastre imobiliare valorează zeci de milioane şi valoarea lor continuă să crească.

j

CE ÎNVĂŢĂMINTE AM TRAS?

Se ştie că există brokeri buni şi brokeri răi. Mai simplu spus, brokerii buni te fac mai bogat şi brokerii răi îţi justifică insuccesul. Următoarea listă scurtă cuprinde lucrurile care ne-au ajutat pe mine şi pe Kim să găsim şi să păstrăm brokerii buni.

1. Atât eu, cât şi Kim ne-am informat asupra investiţiilor

în acţiuni şi imobile. Faptul că am fost mai informaţi în domeniu ne-a ajutat să putem distinge între un broker instruit şi un agent de vânzări.

2. Am căutat, de asemenea, un broker cu studii în domeniu. Şi Tom, şi John au investit mult în educaţia lor faţă de minimumul de cunoştinţe profesionale cerut în domeniul lor. Tom mă invită des să arunc o privire asupra afacerilor pe care le cercetează. John este un broker de imobile care chiar investeşte în imobile. În prezent, a ajuns un profesor reputat în domeniul investiţiilor imobiliare.

5

3. Ne-a interesat să ştim dacă brokerul investea în ceea ce

j

vindea. Până la urmă, de ce ar trebui să investeşti în ceea ce

7 vinde un broker, dacă el însuşi nu are încredere să invers

j tească în ceea ce vinde?

4. Am căutat să închegăm o relaţie cu brokerul, şi nu o tranzacţie. Mulţi brokeri vor doar să-şi vândă produsele. Şi Tom, şi John şi-au făcut timp să ia cina

cu noi chiar şi atunci când aveam foarte puţini bani. Ambii ne sunt prieteni.

SECRETUL SUCCESULUI

Secretul succesului este educaţia. Eu, Kim, John şi Tom studiem domeniul investiţiilor. Ne interesează acelaşi subiect. Toţi

5 J 5

vrem să învăţăm mai multe despre acest subiect. Noi investim în subiectul nostru. Tom nu ştie prea multe despre afacerile imobiliare, aşa că nu vorbim despre imobile cu el. John nu este deloc interesat de bursa de valori, aşa că nu vorbim despre acţiuni cu el.

Unul dintre motivele pentru care eu şi Kim am făcut tot mai mulţi bani a fost faptul că ne-am îmbogăţit cunoştinţele în domeniul financiar. Îl sun adesea pe John şi-i pun întrebări de genul: „Poţi să-mi explici care e diferenţa dintre ratele de capitalizare şi ratele interne de rentabilitate?” îşi face timp şi ca să mă educe, nu numai să-mi vândă. Pe Tom, îl sun şi-l întreb lucruri cum ar fi:

7 j

„Poţi să-mi explici care e diferenţa dintre obligaţiunile cu scadenţă curentă şi cele pe termen lung? ** Tom a fost mai mult decât fericit să facă pe profesorul cu mine.

Unul dintre motivele pentru care compania „Tată Bogat” organizează seminarii despre acţiuni şi imobile, cu durata de mai multe zile, este importanţa educaţiei financiare. Profesorii care ţin cursurile sunt investitori care fac exact ceea ce spun. Compania „Tată Bogat” pune atâta preţ pe educaţia financiară tocmai pentru că, datorită ei, eu şi Kim am reuşit să avem o relaţie strânsă cu brokerii noştri, Tom şi John. Faptul că am fost preocupaţi pe termen lung de educaţia noastră financiară ne-a permis tuturor patru să ne îmbogăţim reciproc.

În prezent, am brokeri de bursă şi de imobile pe care îi sun constant. Toţi îmi spun că au câte-o afacere extraordinară care mă va face bogat. În majoritatea cazurilor, nu-i interesează decât să pună mâna pe comisionul cu ajutorul căruia îşi satisfac *propriile* necesităţi... nicidecum pe *ale mele.* Brokerii buni caută să satisfacă atât nevoile clientului, cât şi pe cele proprii.

Repet, IQ-ul financiar nr. 2 este măsurat în procente. În general, brokerii au un venit procentual. De exemplu, dacă cu cumpăr o proprietate în valoare de un milion de dolari, brokerul câştigă 6% din vânzare, adică 60.000 de dolari. Dacă acea proprietate îmi aduce, ulterior, un profit anual de 10% din banii pe care i-am dat pe ea, brokerul nu mai

are nicio treabă cu asta, pentru că şi-a luat comisionul o singură dată, la efectuarea tranzacţiei.

Dimpotrivă, dacă cu cumpăr şi vând (revând o proprietate sau fac o tranzacţie cu acţiuni pe care o deschid şi o închid în aceeaşi zi j i j de tranzacţionare), plătesc un comision de intrare şi ieşire. Această operaţiune este, adesea, numită *slippage*[9]*.* În domeniul imobiliar, o asemenea operaţiune ar putea să-l coste pe un speculant 12% din profit, precum şi achitarea unor taxe mai mari. Această operaţiune nu este inteligentă din punct de vedere financiar.

TRADERI *VERSUS* INVESTITORI

Oamenii care plătesc comisioane de intrare şi ieşire de pe piaţă sunt traderi, nu investitori. Nu numai că traderul le dă brokerilor comisioane mai mari, dar el plăteşte şi taxe mai mari, adică are câştiguri de capital pe termen scurt, pentru cumpărare şi vânzare. Acest lucru înseamnă că birocraţii de la departamentul de taxe şi impozite nu consideră că oamenii care cumpără şi vând pentru

9 *Slippage*: diferenţa dintre cursul la care s-a executat ordinul şi cel la care a fost ordonat. Slippage poate apărea atunci când piaţa este foarte volatilă şi cursul se schimbă în câteva secunde. Acesta apare, de obicei, atunci când se tranzacţionează în timpul ştirilor economice importante (*n. red.*).

câştiguri de capital sunt investitori. Îi consideră traderi profesionişti şi ar putea să le perceapă şi un impozit pe venit pentru activităţi de liber-profesionişti. În acest tip de tranzacţii, brokerii şi birocraţii câştigă, iar traderii pierd. Învestind înţelept şi apelând la brokeri buni, investitorii care dau dovadă de inteligenţă în plan financiar ştiu cum să minimizeze taxele şi impozitele prădătoare pe care le presupune o tranzacţie.

abuzul de tranzacţionare

Cu ani în urmă, contul mamei unui amic al meu a fost „abuzat” de un broker care părea onest. Abuzul de tranzacţionare poate avea loc atunci când brokerul se ocupă de cumpărarea şi vinderea acţiunilor pentru client. În final, brokerul îi ia banii clientului prin intermediul comisioanelor, iar portofoliul clientului este golit.

Aşa că, înainte să-ţi laşi banii pe mâna unui broker, alege-l cu atenţie. Măcar întreabă-l dacă poţi să vorbeşti la telefon cu câţiva

5 i 5 J 5

clienţi de-ai lui. Ţine minte, brokerii buni, ca Tom şi John, pot să te facă bogat, iar brokerii răi pot să te sărăcească.

A patra categorie: întreprinzătorii

Toate întreprinderile au ceva de vândut. Dacă nu vând, ies de pe piaţă. Eu mă întreb adesea: „Oare serviciul sau produsul acestei întreprinderi poate să mă facă mai bogat sau mai sărac?” În multe cazuri, produsul sau serviciul respectiv nu te face pe tine mai bogat, ci pe întreprinzător.

Multe întreprinderi se străduiesc din răsputeri să te sărăcească. De exemplu, multe magazine mari îţi pun la dispoziţie propriile cârduri de credit – cele mai rele cărţi de credit pe care le poate deţine o persoană. Motivul pentru care întreprinderile sunt interesate să-ţi ofere aceste cârduri de credit este că banca le

dă bani pentru acest serviciu. Întreprinderea care emite cârdul este un broker al băncii. Este de remarcat faptul că ne lovim din nou de ideile de *broker* şi *bancă.*

y

FOLOSIREA CĂRŢILOR DE CREDIT PENTRU CUMPĂRAREA UNOR PRODUSE DE CALITATE PROASTĂ

Unul dintre motivele pentru care există atât de mulţi oameni care au dificultăţi financiare este că aceştia cumpără produse proaste cu cărţi de credit, din cauza cărora sărăcesc, returnând banii respectivi în ani de zile la

o dobândă ridicată. De exemplu, dacă eu îmi cumpăr o pereche de pantofi cu o carte de credit şi-mi ia ani de zile să achit rata pentru împrumutul făcut cu cartea de credit, sunt, ani la rând, mai sărac şi continui să plătesc un produs care m-a făcut mai sărac, nu mai bogat. Oamenii săraci cumpără produse care îi fac să rămână săraci şi pe care le plătesc în ani întregi la o dobândă ridicată.

Dacă vrei să fii bogat, trebuie să devii clientul întreprinderilor care vor să te facă mai bogat. De exemplu, eu sunt, de multă vreme, clientul unui număr mare de e-mailuri informative în domeniul investiţiilor şi al multor reviste financiare. Sunt, de

5 J

asemenea, clientul firmelor care vând seminarii şi produse educaţionale. Cu alte cuvinte, sunt un client bun al unora dintre competitorii mei. Îmi place să cheltuiesc bani pe produse sau servicii care mă fac mai bogat.

A cincea categorie: miresele şi iubitele

Ştim cu toţii că unii oameni se căsătoresc din interes. Atât băr*y y* bani, cât şi femeile se căsătoresc mai degrabă pentru bani decât din dragoste. Îţi place sau nu, banii joacă un rol important în orice mariaj. Iată o replică relevantă din filmul *Marele Gatsby*: „Fetele bogate nu se

căsătoresc cu băieţi săraci”. Cu toate că replica dă bine în film, în realitate nu este mereu valabilă, pentru că există fete şi băieţi săraci care se căsătoresc cu parteneri bogaţi pentru banii lor.

PRĂDĂTORII DIN DRAGOSTE

Tatăl meu bogat îi numea pe oamenii care se căsătoresc din interes *prădători din dragoste.* Cu cât ai mai mulţi bani, cu atât aceştia te iubesc mai mult. În timpul divorţului său atât de mediatizat, se spunea că Paul Mccartney va fi nevoit să renunţe la 50% din proprietăţile lui, estimate la un miliard de dolari. Asta înseamnă foarte mulţi bani. Acest lucru arată că Mccartney a făcut avere prin geniul lui muzical, dar lipsa lui în ceea ce priveşte IQ-ul financiar nr. 2 îl costă foarte mulţi bani, pe care i-ar fi putut salva printr-un amărât de contract prenupţial. Prietenul meu Donald Trump spune: „Încheie un contract prenupţial înainte să te căsătoreşti!” încheierea unui contract prenupţial denotă că IQ-ul tău financiar nr. 2 este mai mare. Să pierzi 50% din averea ta de-o viaţă pentru câţiva ani de căsnicie denotă că IQ-ul tău financiar nr. 2 este mai mic.

Tatăl meu bogat spunea: „Când amesteci dragostea cu banii, inconştienţa, şi nu inteligenţa în plan financiar, este

cea care domină în cele mai multe cazuri”. Când m-am căsătorit cu Kim, niciunul dintre noi nu avea bani, aşa că ştiu că nu ne-am căsătorit

7 j pentru bani. Deşi nu aveam bani, am încheiat un acord valabil în caz de divorţ, dacă lucrurile nu mergeau aşa cum voiam noi. De aceea Kim are propriile corporaţii şi eu, pe ale mele. Ea are investiţiile ei şi eu, pe ale mele. În caz de separare, nu trebuie să ne împărţim activele. Ele sunt deja împărţite. Mă bucur să spun că avem o căsnicie fericită încă din 1986 şi că mariajul nostru merge din ce în ce mai bine şi devine din ce în ce mai bogat în fiecare an.

ÎNAINTE SĂ INTRI ÎNTR-O AFACERE.

GÂNDEŞTE-TE CUM O SĂ IEŞI DIN EA!

j j

Este o *nebunie* curată să crezi că viaţa înseamnă să trăieşti

5 J

fericit până la adânci bătrâneţi. Numai personajele din basme trăiesc fericite până la adânci bătrâneţi. În realitate, relaţiile dintre oameni se schimbă. De aceea este important să ai un plan de divorţ în privinţa oricăror bunuri de valoare. Ştiu că este neplăcut să ceri întocmirea unui contract prenupţial înainte să te căsătoreşti cu bărbatul

sau femeia visurilor tale. Dar este inteligent din punct de vedere financiar să faci asta, mai ales în vremurile noastre, în care rata divorţurilor a ajuns la 50%. Când pui bazele unei afaceri noi cu un partener nou de afaceri, ştiu că, fiind abia la început, ţi-e greu să te gândeşti la un contract de vânzare-cumpărare sau la un acord de dizolvare a societăţii, dar este un pas inteligent care te va ajuta în plan financiar. Înainte să închei orice contract, trebuie să te gândeşti cum ieşi din afacerea respectivă.

Strategia despre care voi vorbi în rândurile următoare este una la care multor oameni nu le place să se gândească, dar, din punct de vedere financiar, este inteligent să te gândeşti şi la acest lucru înainte de ieşirea ta definitivă din scenă.

j

A şasea categorie: cumnaţii

Moartea este ieşirea ta definitivă din scenă. Aceasta marchează

j

un alt moment în care apar prădătorii – sau, mai bine spus, vulturii. Dacă eşti bogat, lipsa ta de prevedere în plan financiar poate să-i coste foarte mult pe cei care-ţi sunt dragi. Familia, prietenii şi guvernul vin, cu toţii, la

înmormântarea ta, dacă eşti bogat. Nepoţii copiilor cumnatului tău, pe care nici măcar nu i-ai cunoscut, îşi amintesc, brusc, că fac parte din familia ta şi vin să plângă la înmormântarea ta. Dacă ai un IQ financiar mare, vei putea controla chiar şi după deces ce procent din banii tăi vor primi aceste rude îndurerate. Oamenii care au un IQ financiar mare dispun de testamente, procuri şi alte mijloace juridice prin care-şi protejează averea împotriva prădătorilor care se arată după decesul lor şi prin care se asigură că le sunt îndeplinite ultimele dorinţe. Un exemplu, în acest sens, este Leona Helmsley[10]. Ea i-a lăsat 12 milioane de dolari câinelui ei, lăsându-şi, astfel, nepoţii fără bani. Deşi nu ţi-aş sugera să faci la fel, faptul de a fi prevăzător cu propria avere denotă că ai un IQ financiar mare şi te va ajuta să controlezi unde ajung banii tăi, chiar şi din mormânt.

Înainte să fie prea târziu, apelează la un specialist în planificarea proprietăţilor şi ocupă-te împreună cu el de problema ieşirii tale definitive din scenă. Dacă eşti bogat sau intenţionezi să devii bogat, acesta este cel mai inteligent lucru pe care-l poţi face, din punct de vedere

---

10 Leona Helmsley (4 iulie 1920 - 20 august 2007): miliardară care a activat în domeniul hotelier din New York şi investitoare în proprietăţi imobiliare (*n. red.).*

financiar. Fă asta înainte să fie prea târziu – dar fără să ai grija câinelui!

A şaptea categorie: avocaţii

Poate îţi aduci aminte de persoana care a dat în judecată McDonald s pe baza acuzaţiei că servea o cafea prea fierbinte. Acesta este un exemplu de prădător financiar care se foloseşte de sistemul de justiţie ca să pună mâna pe banii cuiva. Milioane de oameni abia aşteaptă să aibă o astfel de oportunitate prin care să se îmbogăţească de pe urma unui proces. De aceea în această ultimă categorie de hoţi îi includ pe apărători sau avocaţi. Există avocaţi al căror singur scop în viaţă este să te cheme în instanţă doar ca să-ţi ia banii.

5

Cum aceşti prădători stau mereu la pândă, iată trei lucruri pe care trebuie să le facă o persoană inteligentă în plan financiar:

1. Nu trece nimic de valoare pe numele tău. Tatăl meu sărac mi-a spus cu mândrie: „Casa mea este pe numele meu”. Oamenii inteligenţi în plan financiar nu-şi trec casele pe numele lor.
2. Fă-ţi neîntârziat o asigurare de răspundere civilă personală. Ţine minte că nu poţi să-ţi faci o astfel de

asigurare atunci când ai cea mai mare nevoie de ea. Trebuie să ţi-o faci

5

Înainte să ai nevoie de ea!

3. Trece-ţi activele de valoare în contul unor entităţi cu

J 5

personalitate juridică. În Statele Unite, personalităţile juridice bune sunt: societăţile de tip C[11], societăţile de tip S[12], societăţile cu răspundere limitată (SRL-uri) şi societăţile civile profesionale cu răspundere limitată. Există şi personalităţi juridice rele: drepturile unice de proprietate şi parteneriatele generale. Este ironic, dar cele

---

11 Societate de tip C: numele acestei societăţi (*C-Corporation)* vine de la faptul că este definită în subcapitolul C din Codul pentru Venituri Interne. Societatea de tip C poate avea un număr nelimitat de acţionari. Deseori, apare problema dublei impozitări: societatea plăteşte impozit pe venit, iar acţionarii, pe dividende (*n. red.*).

12 Societate de tip S: numele acestei societăţi (*S-Corporation*) vine de la faptul că este definită în subcapitolul S din Codul pentru Venituri Interne. Societatea de tip S este înfiinţată pe acţiuni speciale de tip S, pentru care impozitele sunt colectate direct numai de la acţionari, nu şi de la societate, eliminându-se dubla impozitare. Condiţia este ca societăţile de acest tip să aibă maximum 75 de acţionari, iar aceştia să fie, cu toţii, de acord cu statutul de tip S al societăţii (*n. red.*).

mai multe întreprinderi mici funcţionează ca persoane juridice rele.

Regulile s-au schimbat în prezent, aud în continuare oameni care spun: „Munceşte din greu, economiseşte bani, scapă de datorii, investeşte pe termen lung într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale”. Acesta este un sfat vechi şi nepotrivit, oferit de cei ignoranţi în plan financiar. A ţine cont de acest sfat înseamnă a juca jocul banilor după regulile vechi.

Azi, în America, muncitorii care muncesc din greu ca să facă mai mulţi bani plătesc din ce în ce mai multe taxe. Ei pun bani deoparte şi pierd, pentru că dolarul nu mai înseamnă bani, ci, mai degrabă, o monedă care scade constant în valoare. În loc să înveţe să folosească datoriile ca un mijloc de îmbogăţire, aceşti oameni muncesc din greu ca să iasă din datorii. Milioane de muncitori americani investesc bani în planul de pensii 401 (K), bazat pe fonduri mutuale. Din cauza lipsei de educaţie financiară din sistemul de învăţământ, portofelele muncitorilor sunt golite până la ultimul bănuţ de prădătorii financiari.

O privire retrospectivă

Dacă ne uităm în urmă, vom observa uşor că regulile financiare s-au schimbat atât în Statele Unite, cât şi în

restul lumii.

7 întrucât le-am enumerat deja, nu mai revin asupra motivelor pentru care numai oamenii neştiutori în plan financiar mai fac economii în zilele noastre. Schimbarea financiară de care vorbesc s-a produs în 1971.

În 1943, guvernul Statelor Unite, disperat să obţină bani pentru a participa la cel de-al Doilea Război Mondial, a promulgat o lege potrivit căreia avea voie să ia bani din salariile muncitorilor înainte ca muncitorul să fie plătit. Cu alte cuvinte, guvernul era plătit înaintea muncitorului. Azi, în America, angajaţii nu sunt protejaţi deloc împotriva taxelor. N-ai nevoie de un contabil public autorizat, pentru că el nu poate face prea multe ca să-ţi protejeze banii. Dar, dacă ai o afacere sau eşti investitor, poţi să scapi în mai multe feluri din ghearele guvernului. Dar despre aceste soluţii voi vorbi mai mult într-unul dintre capitolele următoare.

Se ştie că, în 1974, muncitorii au fost forţaţi să se transforme

5 5 5

În investitori, economisind bani pentru pensie. Aşa a apărut planul 401 (k). Problema este că guvernul a astupat această scăpare şi pentru muncitori. Dă-mi voie să-ţi

explic.

Când o persoană munceşte pentru bani, venitul ei este taxat ca *venit câştigat*, venitul impozitat cel mai mult. Când muncitorul retrage bani din planul 401 (k), aceştia se transformă în surpriză! *venit câştigat.* Ghici care este dobânda din economii cu care este taxat? Evident, dobânda pentru venitul câştigat.

Acest lucru înseamnă că o persoană care munceşte din greu, economiseşte bani, scapă de datorii şi pune bani deoparte pentru pensie în cadrul planului 401 (k) munceşte contra unui venit impozitat cel mai mult – venitul câştigat. Acest lucru nu este inteligent din punct de vedere financiar. Oamenii care respectă aceste reguli vechi ajung să aibă buzunarele goale, din cauza prădătorilor care îi pândesc, şi dau dovadă de o inteligenţă mică în plan financiar, pentru că renunţă la un mare procent din venitul lor.

O persoană inteligentă din punct de vedere financiar nu-şi doreşte un venit mare. O persoană educată în plan financiar preferă să fie plătită prin redevenţe sau prin dividende, pentru că acestea sunt supuse unor impozite mai mici. Un investitor instruit ştie suficient de multe cât să investească într-un *portofoliu* sau într-un *venit pasiv.*

Este important să ştii că legile de impozitare sunt diferite pentru fiecare tip de persoană în parte. Înainte să iei o decizie irevocabilă, asigură-te că beneficiezi de sfatul unor avocaţi foarte bine pregătiţi în drept fiscal şi de sprijinul unor contabili specializaţi în domeniul fiscal.

În 1913, s-a înfiinţat Banca de Rezerve Federale a Statelor Unite. Această dată este, probabil, cea mai importantă din istoria Statelor Unite, pentru că, de atunci, regulile financiare au început să se schimbe la nivel global. Oamenii care muncesc pentru un salariu fix ar trebui să ţină minte această dată, pentru că atunci a început un adevărat atac asupra finanţelor lor.

În primul rând, Banca de Rezerve Federale a Statelor Unite nu este o entitate guvernamentală. Acesta este un mit. Şi nici Statele Unite nu sunt o entitate. Această bancă le aparţine unora dintre cei mai bogaţi oameni din lume.

Când s-a înfiinţat Banca de Rezerve Federale, cei mai bogaţi oameni din lume au preluat controlul sistemului monetar al celei mai bogate ţări din lume... iar apoi au schimbat regulile financiare.

Astăzi, îi aud pe americani cerându-i guvernului să protejeze slujbele şi interesele populaţiei. Ocazional, îi aud pe oameni spunând: „Cumpăraţi produse americane!” sau:

„Susţineţi afacerile americane!” Ei bine, e prea târziu pentru asta. Acestea sunt ţipetele slabe ale unor oameni disperaţi. În 1913, cei mai bogaţi oameni din lume au preluat controlul asupra rezervei de bani a lumii punând stăpânire pe cea mai bogată economie din lume, economia Statelor Unite. Ei au schimbat regulile financiare şi nu au spus nimănui nimic.

Astăzi, Statele Unite au o economie care, practic, este în prag de faliment, o trezorerie ticsită cu documente care atestă datoriile naţiunii, cunoscute ca obligaţiuni sau bonuri de tezaur, pe care generaţiile viitoare vor fi nevoite să le plătească. Furtul banilor continuă pe măsură ce miliarde de oameni merg la serviciu în companiile celor bogaţi, economisesc bani la băncile bogaţilor şi investesc în activele bogaţilor (de exemplu, în acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale) prin intermediul băncilor de investiţii ale celor avuţi. Sistemul este conceput special pentru a lua şi a controla – în mod legal – o parte cât mai mare din banii *tăi.*

Cu ani în urmă, la începutul anilor 80, am citit o carte grozavă intitulată *Grunch of Giants (Prada giganţilor).* Cuvântul „GRUNCH” este un acronim pentru *GRoss UNiversal Cash Heist* (mare jaf financiar la nivel mondial).

Cartea a fost scrisă de dr. R. Buckminster Fuller, considerat unul dintre cele mai mari genii din vremurile noastre. Am avut norocul să studiez personal cu dl Fuller de trei ori, chiar înainte să moară, în 1983. Acest om a avut un impact extraordinar asupra vieţii mele; mulţi oameni din lume i-au citit cărţile sau au studiat cu el. Universitatea

5

Harvard îl consideră unul dintre cei mai importanţi *alumni* ai lor şi Institutul american al Arhitecţilor îl recunoaşte ca pe unul dintre cei mai mari designeri ai vremurilor noastre.

Dacă poţi găsi cartea dr. Fuller, *Grunch of Giants*, citind-o, vei înţelege şi mai bine cum au fost furaţi banii de la oameni şi

5 O J 5 J

cum a fost ascuns acest lucru de sistemul nostru educaţional.

5

Sunt sigur că această carte o să te pună pe gânduri, mai ales dacă ne uităm la ce se întâmplă în prezent cu petrolul, războaiele, băncile, economia şi învăţământul.

În cartea lui, dr. Fuller afirmă că guvernul îşi bagă

mâinile în buzunarul tău şi, din banii aceştia, îşi finanţează prietenii care controlează corporaţiile multinaţionale. Cu alte cuvinte, funcţionarii, membrii Congresului şi senatorii aleşi de noi nu reprezintă poporul, ei reprezintă marile companii. Surpriză!

În 2003, preşedintele George W. Bush şi republicanii din Congres au forţat, pur şi simplu, trecerea proiectului de lege pentru beneficierea de medicamente compensate. Acest proiect de lege este unul dintre cele mai scumpe care au fost promulgate de Congres în ultimii 20 de ani. Pe contribuabilul american, acest proiect îl costă peste 500 de miliarde de dolari. La scurt timp după aprobarea acestui proiect de lege, câţiva membri şi oameni din personalul Congresului s-au angajat la companii farmaceutice, unii pe salarii de milioane de dolari. Acesta este un exemplu de jaf constant.

Alte cărţi pe aceeaşi temă, care te-ar putea interesa, sunt următoarele:

The Dollar Crisis, de Richard Duncan

The Battlefor the Soul of Capitalism, de John Bogle

Empire of Dent, de Bill Bonner şi Addison Wiggin

Cred că merită să arunci o privire pe aceste patru cărţi, pentru că fiecare autor este specializat într-un domeniu

diferit şi pentru că ai ocazia să analizezi mai multe puncte de vedere. Autorii nu formează un grup compact de nemulţumiţi nebuni care critică sistemul. De exemplu, Fuller este un futurist. Richard Duncan este un bancher internaţional. John Bogle este întemeietorul grupului Vanguard[13]. Bill Bonner şi Addison Wiggin sunt consultanţi internaţionali în domeniul investiţiilor. Patru

cărţi diferite care provin din patru discipline diferite, în toate afirmându-se, practic, acelaşi lucru: oamenii fac fraude cu banii şi-i fură în mod legal.

Un nou Set de reguli

Eu unul nu încerc să schimb sistemul. Filosofia mea este că mai bine mă schimb eu însumi decât să schimb sistemul, pentru că este mai uşor. Cu alte cuvinte, nu sunt genul de persoană care se luptă cu morile de vânt. Aşadar, nu mă interesează politica. Nu cred că politica sau politicienii sunt eficienţi împotriva celor care conduc lumea banilor. Se pare că cei mai mulţi politicieni, ca să fie aleşi, trebuie să fie pionii oamenilor care controlează lumea banilor. Cei mai mulţi consultanţi financiari sunt angajaţi ai

13 Vanguard Group: o companie americană care se ocupă cu managementul investiţiilor, cu sediul în Malvern, Pennsylvania (*n. red.*).

bancherilor care învârt banii pe degete.

Eu vreau doar să cunosc regulile şi să joc după ele. Asta nu înseamnă că regulile sunt corecte sau echitabile. Nu sunt. Regulile financiare sunt aşa cum sunt şi se schimbă constant. În plus, această lume a banilor, aşa nedreaptă cum e ea, ne-a adus mult bine. Ea a asigurat opulenţa şi produsele noi de pe întreg pământul, ridicând standardul de viaţă peste tot. Milioane de oameni duc o viaţă mai bună ca înainte. Banii ne-au adus mult bine.

5

Din păcate, de pe urma acestor schimbări financiare au avut de suferit multe ţări, mediul înconjurător şi nenumăraţi oameni. Mulţi s-au îmbogăţit pe spinarea oamenilor lipsiţi de educaţie financiară. De aceea IQ-ul financiar nr. 2, cum să-ţi protejezi banii, este o formă de inteligenţă financiară foarte importantă. Ignoranţa înseamnă fericire. Pe asta se bazează prădătorii financiari – pe faptul că ignoranţa ta îi va face, în mod fericit, bogaţi.

CAPITOLUL 5

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ţi aloci banii

Tatăl meu sărac mă sfătuia adesea: „Trăieşte sub posibilităţile tale”.

Tatăl meu bogat îmi spunea: „Dacă vrei să fii bogat,

trebuie să-ţi îmbunătăţeşti nivelul de trai”.

5 5 J

Din acest capitol, vei afla de ce nu este inteligent să devii bogat trăind sub posibilităţile tale. Vei afla despre cum să-ţi planifici banii, precum şi că există două tipuri de strategii. Una este *deficitul bugetar* şi cealaltă, *excedentul bugetar.* IQ-ul financiar nr. 3 este foarte important. Vei învăţa să-ţi organizezi banii în aşa fel încât să obţii un excedent, ceea ce este fundamental, dacă vrei să devii şi să rămâi bogat.

Bugetul este un plan

Una dintre definiţiile cuvântului „buget” este: „un plan de perspectivă a veniturilor şi a cheltuielilor”.

Tatăl meu bogat îmi spunea că bugetul este un plan. Şi adăuga că: „În general, oamenii folosesc bugetul ca pe un plan prin care devin săraci sau se încadrează în clasa de mijloc, în loc să-l utilizeze ca pe un plan prin care să devină bogaţi. Cei mai mulţi oameni au un deficit bugetar în loc să aibă un excedent bugetar. În loc să contribuie la crearea unui excedent bugetar, foarte mulţi oameni se străduiesc să trăiască sub posibilităţile lor, ceea ce înseamnă, adesea, că se luptă cu un deficit bugetar”.

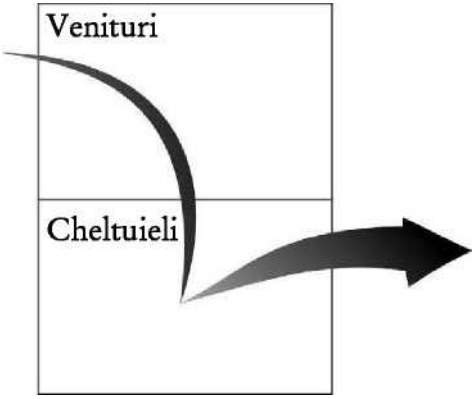
Primul tip de buget: deficitul bugetar în cartea *Finance and Investment Handbook*, publicată de editura Barron s, definiţia deficitului bugetar este următoarea: „Stare în care cheltuielile depăşesc veniturile, pentru un guvern, o corporaţie sau un individ”. Cuvintele „stare în care cheltuielile depăşesc veniturile” sunt demne de luat în calcul. Faptul de a cheltui mai mult decât câştigi duce la apariţia deficitului bugetar. Mulţi oameni au un deficit bugetar tocmai pentru că este mult mai uşor să cheltuieşti bani decât să faci bani. Când se confruntă j cu un deficit bugetar foarte mare, majoritatea populaţiei alege să-şi reducă cheltuielile. Tatăl meu bogat mi-a recomandat ca, în loc să-mi reduc cheltuielile, să-mi măresc venitul. El considera că e mai inteligent să-ţi sporeşti resursele financiare printr-un venit mai mare.

DEFICITUL BUGETAR AL UNUI GUVERN

În cartea *Finance and Investment Handbook* se scrie următorul lucru cu privire la deficitul bugetar al unui *guvern.* „Un deficit bugetar cumulat de guvernul federal al Statelor Unite trebuie finanţat prin emiterea de obligaţiuni de trezorerie”. În capitolele anterioare am scris despre cum şi-a rezolvat guvernul Statelor Unite problemele financiare făcând datorii (adică obligaţiuni de trezorerie)

pe care trebuie să le plătească viitorii contribuabili. Fondul fiduciar al programului Social Security, care, de fapt, nici nu există, este format în special din astfel de obligaţiuni. Cu alte cuvinte, pentru că guvernul Statelor Unite are un deficit bugetar, banii pe care i-au plătit muncitorii şi companiile pentru Social Security au fost folosiţi pentru achitarea facturilor, iar nu pentru creşterea fondului fiduciar al programului Social Security. Vezi diagrama din partea de sus a paginii următoare.

Cont de profit şi pierdere



Slujbă

Bilanţ

j

Active	Pasive Obligaţiuni

	de trezorerie (datorii faţă de lucrători)

Cont de profit şi pierdere Venituri

Cheltuieli

t

Bilanţ

j

Active	Pasive

DEFICITUL BUGETAR AL UNEI ÎNTREPRINDERI

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie că: „Deficitele bugetare ale corporaţiilor trebuie reduse sau

eliminate prin creşterea vânzărilor şi reducerea cheltuielilor, altfel compania nu va supravieţui pe termen lung”. De remarcat, din nou, că există aceleaşi două opţiuni. Fie creşti vânzările, fie reduci cheltuielile.

Declaraţia financiară a deficitului bugetar al unei corporaţii arată ca diagrama din partea de jos a paginii precedente.

Tatăl meu bogat mi-a recomandat să accept o slujbă la compania Xerox ca să învăţ să fac vânzări mai mari, lucru care măreşte venitul. Pentru multe companii şi persoane, creşterea venitului este o sarcină grea. Companiilor care nu pot să vândă le este mai uşor să reducă cheltuielile, să crească datoriile (pasivele) sau să vândă activele. De obicei, în cazul reducerii cheltuielilor, creşterii datoriilor şi vânzării activelor, situaţia se înrăutăţeşte. Repet, exact din acest motiv tatăl meu bogat mi-a recomandat să învăţ să vând. Dacă o persoană poate să vândă, poate să-şi crească şi venitul. Conform tatălui meu bogat, creşterea venitului, mai degrabă decât reducerea cheltuielilor, este o modalitate mai bună de a rezolva problema unui deficit bugetar. Evident că, dacă faci cheltuieli care nu sunt necesare, dând petreceri costisitoare sau făcând datorii inutile ca să cumperi, de exemplu, un avion particular

pentru corporaţie, este esenţial ca, înainte să creşti vânzările, să-ţi rezolvi aceste probleme financiare cauzate de iresponsabilitate.

DEFICITUL BUGETAR AL UNEI PERSOANE FIZICE

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie astfel: *„Persoanele fizice* care cheltuiesc mereu mai mult decât câştigă vor face datorii imense care, în cele din urmă, îi pot aduce în prag de faliment, dacă datoriile nu pot fi acoperite”.

Se ştie că mulţi oameni au datorii deoarece cheltuiesc mai

mult decât câştigă. Totuşi, aşa cum am spus în capitolul anterior, unul dintre motivele pentru care oamenii au mai puţini bani de cheltuit este deoarece prădătorii financiari iau bani de la muncitori înainte ca aceştia să-şi ia salariul în mână. Faptul că muncitorii sunt prădaţi *înainte* să fie plătiţi se justifică prin lipsa lor de inteligenţă în plan financiar, ceea ce-i face incapabili să-şi administreze propriii bani. Dacă în şcolile noastre s-ar ţine lecţii de educaţie financiară, poate că muncitorii ar deveni capabili să-şi administreze propriii bani mai degrabă decât să-i lase pe birocraţi şi pe bancheri să facă acest lucru. Problema

este că, dacă îi laşi pe birocraţi şi pe bancheri să-ţi administreze banii, ei cred că banii *tăi* sunt ai *lor.*

Situaţia financiară a unei persoane fizice arată precum cea din diagrama de mai jos.

Persoanele din secţiunea A a cadranului banilor deţin foarte

5 5

rar controlul asupra acestor patru cheltuieli importante – taxele, asigurările sociale, pensiile şi plăţile ipotecare. În diagrama de mai jos, poţi observa cum birocraţii guvernamentali îţi iau banii prin intermediul taxelor şi al programului Social Security, în timp ce băncile ţi-i iau prin intermediul pensiei (planul 401 [k]) şi al plăţilor ipotecare. Aceste acţiuni îi fac pe mulţi oameni să se confrunte cu problema unui deficit bugetar.

Cont de profit şi pierdere

Venituri

Birocraţi

5

Bănci

Cheltuieli

Taxe Asigurări sociale Pensii

Plăţi ipotecare

Bilanţ

Active	Pasive Obligaţiuni de trezorerie (datorii, faţă de lucrători)

O persoană inteligentă în plan financiar controlează aceste cheltuieli.

Al doilea tip de buget: excedentul bugetar în cartea *Finance and Investment Handbook* scrie astfel: „Excedentul bugetar este un plus de venituri în raport cu cheltuielile, pentru un guvern, o corporaţie sau o persoană fizică pe o anumită perioadă de timp”.

Cuvintele „un plus de *venituri* în raport cu cheltuielile” sunt demne de luat în calcul. Acest lucru nu înseamnă neapărat că trebuie să trăieşti sub posibilităţile tale. Din definiţia de mai sus nu reiese că excedentul bugetar apare prin reducerea cheltuielilor, deşi acest fapt poate duce la crearea unui plus de venituri. Nu înseamnă nici că trebuie să te concentrezi pe crearea unui plus de venituri IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani. Tatăl meu bogat iubea cuvintele „plus de venituri”. În acest capitol, voi vorbi în special despre plusul de venituri, şi nu despre reducerea cheltuielilor şi faptul de a trăi sub posibilităţile tale.

EXCEDENTUL BUGETAR AL UNUI GUVERN

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie următorul lucru: „Un guvern care înregistrează un

excedent bugetar poate alege să conceapă noi programe guvernamentale sau să reducă taxele”.

Această afirmaţie ridică o serie de probleme. Problema numărul unu este că, atunci când guvernele înregistrează un excedent bugetar, cheltuiesc bani. Iată cum contractează guvernul munca: dacă o agenţie guvernamentală este eficientă şi economiseşte bani, agenţia este sancţionată, în loc să fie recompensată, tăindu-i-se din bugetul pe anul următor. Ca să se evite astfel de situaţii, majoritatea agenţiilor guvernamentale consumă toţi banii disponibili, chiar dacă nu este necesar. Acest lucru înseamnă că cheltuielile continuă să crească şi şansele de înregistrare a unui excedent bugetar de către guvern se micşorează sau devin chiar nule. Cu alte cuvinte, birocraţia guvernamentală este concepută ca să opereze cu un deficit bugetar şi, indiferent de cine este la putere, taxele vor creşte.

Cum administrează democraţii un buget f Poate îţi mai aminteşti din capitolul anterior că democraţilor le place *să impună taxe şi să cheltuiască.* Democraţilor le place să cheltuiască banii pe mai multe programe sociale guvernamentale precum Social Security şi Medicare. Problema este că, deşi numărul programelor sociale

creşte, acestea tot nu reuşesc să rezolve problema pentru care sunt create. Pentru a contracara acest lucru, creşte bugetul, iar totul se învârte într-un cerc vicios. În cadrul guvernului, mediocritatea este recompensată şi eficienţa este sancţionată.

5

Iată o diagramă cu bugetul democraţilor:

Cont de profit şi pierdere

Venituri

Creşterea taxelor

Cheltuieli

Creşterea cheltuielilor

Bilanţ

5

Active	Pasive
Reducerea activelor	Creşterea pasivelor prin programe sociale

Cum administrează republicanii un buget? Republicanii tind să *împrumute şi să cheltuiască.* Ei vor să extindă economia inundând rezerva monetară cu bani falşi obţinuţi prin datorii. Acest lucru este ca şi cum ai inunda economia cu bani contrafăcuţi în mod legal. Repet, banii în plus par a fi consecinţa unei creşteri a venitului, dar, în realitate, ei sunt consecinţa unei măriri a datoriilor, sub formă de bonuri de tezaur şi obligaţiuni care diminuează şansele de îare

gistrare a unui excedent bugetar. Mulţi oameni din clasa de mijloc fac acelaşi lucru folosindu-şi casa pe post de bancomat. De fiecare dată când casa creşte în valoare, în primul rând din cauză că dolarul scade în valoare, aceşti oameni îşi pun casa gaj pentru nişte bani cu care-şi vor achita datoriile făcute cu cartea de credit.

Mai simplu spus, este imposibil să înregistrezi un excedent bugetar, dacă ai un venit mai mic şi împrumuţi şi cheltuieşti mai mult. După cum a spus preşedintele Clinton în stilul lui foarte elocvent: „Economia e de vină, tâmpitule!”

Iată o diagramă cu bugetul republicanilor:

Cont de profit şi pierdere Venituri

Micşorarea bugetului prin reducerea taxelor

Creşterea venitului prin datorii

Cheltuieli

Cheltuirea banilor obţinuţi din impozite pe afacerile prietenilor (favoruri)

Bilanţ

j

Active	Pasive Datorii prin bonuri de tezaur şi obli gaţiuni

EXCEDENTUL BUGETAR AL UNEI ÎNTREPRINDERI

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie următorul lucru: „O corporaţie care înregistrează un excedent bugetar se poate extinde prin investiţii sau achiziţii ori poate alege să-şi cumpere înapoi acţiunile

vândute”.

Observă că există două modalităţi de extindere a unei afaceri:

5

prin investiţii sau achiziţii. O corporaţie cheltuieşte bani sau cumpără o altă companie ca să se extindă. Dacă o afacere nu poate să se extindă prin investiţii sau achiziţii, poate să cumpere înapoi acţiunile vândute. Această recumpărare a propriilor acţiuni poate însemna, uneori, că acea companie nu este capabilă să se extindă şi optează pentru a-şi recumpăra capitalul. Dacă, prin această acţiune, creşte preţul capitalului, mulţi acţionari vor fi fericiţi, deşi compania nu se va extinde.

De fiecare dată când aud că o companie îşi recumpără propriul capital, ştiu că acest lucru poate avea semnificaţii diferite. O recumpărare de capital înseamnă că acea companie a încetat să se mai extindă şi că cei de la conducere nu ştiu cum să extindă afacerea. Acesta nu este un semn bun pentru investitori. În loc să cumpere mai multe acţiuni pe măsură ce preţul capitalului creşte, este mai indicat să vândă.

O recumpărare de capital poate însemna, de asemenea, că managementul consideră că preţul capitalului este o

afacere bună, în comparaţie cu valoarea acţiunilor companiei. În acest caz, investitorii ar trebui să cumpere mai multe acţiuni pe măsură ce preţul capitalului creşte.

Cu alte cuvinte, excedentul bugetar al unei întreprinderi poate spune lucruri diferite despre afacerea respectivă şi despre managementul ei.

EXCEDENTUL BUGETAR AL UNEI PERSOANE FIZICE

În cartea *Finance and Investment Handbook* scrie următorul lucru: „O persoană fizică ce înregistrează un excedent bugetar poate alege să-şi achite *datoriile* sau să crească *cheltuielile* ori *investiţiile*".

De remarcat că, în cazul persoanelor fizice, există trei posibilităţi de folosire a excedentului bugetar. Acestea sunt: plata datoriilor, cheltuirea unei sume mai mari de bani sau faptul de a face investiţii. După cum ştiu mulţi dintre noi, unul dintre motivele pentru care mulţi oameni au dificultăţi financiare este că fac cheltuieli şi datorii mai mari şi investiţii mai mici.

J J 5

Două opţiuni

Când vine vorba de IQ-ul financiar nr. 3, cum să-ţi aloci banii, există doar două soluţii – fie înregistrezi un deficit

bugetar, fie un excedent. Mulţi oameni aleg să aibă un deficit bugetar. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să alegi excedentul bugetar şi să-l produci prin creşterea venitului, nu prin reducerea cheltuielilor.

UN DEFICIT BUGETAR

Am un prieten în Atlanta care face foarte mulţi bani. N-are de ales, trebuie să facă foarte mulţi bani. În caz contrar, problemele financiare îl vor mânca de viu. El a ales varianta deficitului bugetar.

De fiecare dată când Dan face mai mulţi bani, fie îşi cumpără o casă mai mare ori o maşină mai nouă, fie pleacă cu copiii într-o vacanţă costisitoare. Şi mai are un obicei prost. La fiecare zece ani sau ceva de genul ăsta, se căsătoreşte cu o femeie mai tânără şi mai face un copil. Cu toate că Dan îmbătrâneşte, soţiile lui au întotdeauna aproximativ aceeaşi vârstă 25 de ani. Dan este expert în a face foarte mulţi bani şi are tot mai multe probleme financiare din cauza deficitului bugetar.

UN EXCEDENT BUGETAR

A doua alegere financiară este planificarea bugetului astfel încât să obţii un excedent bugetar. După ce faci mai mulţi bani, cu ajutorul IQ-ului financiar nr. 1, şi după ce-ţi protejezi banii, făcând apel la IQ-ul financiar nr. 2, trebuie

să înveţi să-ţi aloci banii în aşa fel încât să obţii un excedent bugetar. Acest lucru este esenţial pentru atingerea integrităţii în plan financiar.

În rândurile următoare, îţi prezint o serie de învăţăminte pe care le-am tras de la tatăl meu bogat şi de la alţi oameni avuţi, cu privire la alocarea banilor în sensul obţinerii unui excedent bugetar.

Pontul nr. 1: un excedent bugetar este o cheltuiala. Aceasta este una dintre cele mai importante învăţăminte financiare pe care mi le-a transmis tatăl meu bogat. Referindu-se la situaţia financiară, el spunea: „Trebuie să transformi excedentul bugetar într-o cheltuială”. Ca să producă un excedent bugetar, tata şi-a creat următoarea declaraţie financiară:

Cont de profit şi pierdere

Venituri

Cheltuieli

Economii

Impozite

Investiţii

Bilanţ

Active	Pasive

Explicând mai departe, el spunea: „Multe guverne, întreprinderi şi persoane nu reuşesc să producă un excedent bugetar întrucât consideră că acesta arată aşa:”.

5

Venituri

Cheltuieli

Bilanţ

5

Active	Pasive
Economii Impozite Investiţii	

În cartea *Tată bogat, tată sărac*, am scris despre importanţa de *a te plăti în primul rând pe tine.* Pontul bugetar nr. 1 este un exemplu prin care te plăteşti prima dată pe tine. Pontul nr. 2 este un exemplu prin care te plăteşti ultima dată.

Majoritatea populaţiei ştie că ar trebui să economisească, să plătească impozitele şi să facă investiţii. Problema este că, după ce fac toate cheltuielile de rigoare, mulţi oameni rămân fără niciun ban şi nu au cum să se mai ocupe de lucrurile menţionate anterior. Şi asta pentru că ei consideră că economiile, impozitele şi investiţiile sunt ultima lor prioritate.

Dă-mi voie să ilustrez ceea ce am spus. Din nou, dacă ne uităm la situaţia financiară a unei persoane, putem observa care sunt priorităţile ei:

Venituri Prioritatea nr. 1

Cheltuieli Prioritatea nr. 3

Bilanţ

5

Active	Pasive

Prioritatea nr. 4	Prioritatea nr. 2

Cu alte cuvinte, priorităţile clasei de mijloc sunt, în general, următoarele:

Prioritatea nr. 1: ia-ţi o slujbă bine plătită.

Prioritatea nr. 2: plăteşte ipoteca şi ratele la maşină.

Prioritatea nr. 3: plăteşte facturile la timp.

Prioritatea nr. 4: economiseşte, plăteşte impozitele şi fă investiţii.

5

Altfel spus, faptul de a se plăti mai întâi pe ei înşişi este ultima prioritate a oamenilor din această categorie socială.

Excedentul bugetar trebuie să fie pe primul loc

Pentru a înregistra un excedent bugetar, acesta trebuie să constituie o prioritate. Cea mai bună cale de a pune excedentul bugetar pe primul loc este să-ţi prioritizezi obiceiurile de a cheltui bani. Economiile, impozitele şi investiţiile trebuie să fie măcar prioritatea ta nr. 2. Trece-le la capitolul cheltuieli, când vine vorba de situaţia ta

financiară.

5

UŞOR DE ZIS, GREU DE FĂCUT

3

Ştiu că cei mai mulţi dintre voi sunt de acord cu logica spuselor mele şi cu faptul că oamenii trebuie să facă din economii, impozite şi investiţii o prioritate. Ştiu, de asemenea, că totul este uşor de zis, dar greu de făcut. Aşa că ia aminte la felul în care am rezolvat problema eu şi Kim.

La puţin timp după ce ne-am căsătorit, am avut aceleaşi probleme financiare pe care le au multe cupluri proaspăt căsătorite. Cheltuiam mai mult decât ne permiteam. Ca să rezolvăm această problemă, am angajat o contabilă, pe Betty. I-am spus să ia un procent de 30% din venitul nostru total, procent care intra la cheltuieli, şi să-l treacă la active.

7 j

Pentru a mă face mai clar, voi oferi un exemplu concret: la un venit total de 1.000 de dolari şi cheltuieli în valoare de 1.500 de

j

dolari, Betty trebuia să ia 30% din 1.000 de dolari şi să

transforme acest procent în active. Cu cei 700 de dolari rămaşi, avea să acopere cheltuielile de 1.500 de dolari.

Betty era să moară când a auzit aşa ceva. A crezut că suntem nebuni. Mi-a spus: „Nu poţi să faci asta. Ai facturi de plătit”. Era cât pe-aci să ne lase baltă. Vezi tu, Betty era o contabilă foarte bună, dar trebuia să planifice banii unor oameni săraci. Îşi plătea mai întâi clienţii, iar abia la sfârşit pe ea însăşi. Pentru că rar mai rămânea ceva din banii lor, ea nu se mai alegea cu mare lucru. Creditorii ei, guvernul şi băncile erau, pentru Betty, mai importante decât ea însăşi.

j

Betty se certa şi se lupta cu ea însăşi. Conform pregătirii ei profesionale, ştia că trebuie să-i răsplătească mai întâi pe ceilalţi. Şi i se înmuiau genunchii la gândul că nu le va putea plăti facturile şi taxele.

Într-un final, am făcut-o pe Betty să înţeleagă că ne făcea un favor. Că ne sprijinea. I-am explicat că ne ajută să rezolvăm o problemă foarte mare, faptul că nu aveam destui bani şi, după cum ştii, rezolvarea problemelor te face mai inteligent. În momentul în care a înţeles că, de fapt, ne creştea venitul prin cheltuieli, Betty a fost dispusă să pună în aplicare planul nostru de a produce un

excedent bugetar. Din fiecare dolar al venitului nostru, Betty avea să ia 30 de cenţi şi să-i treacă la capitolele economii, impozite şi investiţii. Ea ştia că economiile, impozitele şi investiţiile erau nişte cheltuieli necesare în vederea obţinerii unui

5 J 5

excedent bugetar, că acestea trebuiau să reprezinte prima şi cea mai importantă cheltuială a noastră.

Cu restul de 70 de cenţi rămas din fiecare dolar, Betty avea să acopere taxele, datoriile noastre – ipoteca şi ratele la maşină —, iar apoi facturile pentru curent electric şi apă, precum şi bonurile pentru mâncare, haine etc.

Este inutil să mai spun că, pentru o mare perioadă de timp, am trăit cu un venit mic. Deşi ne răsplăteam întâi pe noi, nu aveam destui bani ca să-i plătim pe ceilalţi. Au fost câteva luni în care eu şi Kim am avut un deficit bugetar de 4.000 de dolari. Puteam să acoperim aceşti 4.000 de dolari din active, dar acestea reprezentau banii noştri. Activele ne aparţineau nouă.

În loc să intre în panică, Betty a venit să stea de vorbă cu noi, după cum am instruit-o, şi să ne informeze asupra datoriilor din fiecare lună. După ce inspiram adânc, eu şi Kim spuneam: „E timpul să ne creştem IQ-ul financiar nr.

1, adică să facem mai mulţi bani”. Acestea fiind spuse, eu şi Kim ne chinuiam din răsputeri ca să facem mai mulţi bani. Kim, care avea o pregătire în marketing, suna adesea la diverse companii şi-şi oferea serviciile de consultanţă pe probleme de marketing. De asemenea, şi-a găsit o slujbă în domeniul modei şi a vândut o colecţie de haine. Eu am început să ţin cursuri despre tehnici de investiţii sau vânzări şi despre marketing. Timp de câteva luni, am pregătit echipele de vânzări ale unei companii locale imobiliare. Am făcut bani chiar şi ajutând o familie să se mute pentru a elibera proprietatea pentru o altă familie.

Cu alte cuvinte, eu şi Kim am lăsat mândria deoparte şi am făcut tot ce ne-a stat în putinţă ca să facem mai mulţi bani. Cumva, am reuşit întotdeauna; şi cumva, Betty a rămas alături de noi şi ne-a oferit ajutorul ei în această problemă şi în acest proces, căutând soluţii împreună cu noi; ea îşi făcea mai multe griji în privinţa noastră decât ne făceam noi înşine.

Betty putea să ne ajute pe noi, dar, din păcate, nu voia să se ajute şi pe ea însăşi. Ultimul lucru pe care l-am auzit despre ea este că a ieşit la pensie şi s-a mutat cu fiica ei nemăritată. Au cheltuieli comune pe care le acoperă din

contribuţiile lui Betty la Social Security. Nici vorbă să aibă un excedent bugetar.

Cum să-ţi investeşti banii

9 9

În 1989, Kim a achiziţionat prima ei proprietate pentru închiriere. A investit 5.000 de dolari şi a obţinut 25 de dolari pe lună. În prezent, Kim controlează un portofoliu de milioane de dolari şi peste o mie de imobile date spre închiriere, afacerea ei fiind încă în creştere. Dacă nu treceam investiţiile la capitolul cheltuieli şi nu ne plăteam mai întâi pe noi înşine, probabil că-i plăteam şi acum pe toţi ceilalţi înainte de orice altceva.

ECONOMIILE

Am economisit bani până când am strâns banii necesari pentru cheltuielile noastre pe un an. În loc să depunem banii la bancă, i-am investit în fonduri de aur şi argint tranzacţionate la bursă. Pentru că avem nevoie de bani, adică lichidităţi, agentul de bursă ne păstrează activele lichide la bancă sub formă de certificate de investiţii în aur şi argint, şi nu în bani. Se ştie că nu-mi place dolarul american, pentru că acesta continuă să scadă în valoare. Păstrarea banilor sau a economiilor în aur şi argint mă împiedică, de asemenea, să-i cheltuiesc. Urăsc să vând aur

şi argint pentru bani. Asta e ca şi cum ai da un activ care creşte în valoare pe un bun de larg consum, care se depreciază.

DUMNEZEU ESTE PARTENERUL NOSTRU

În ceea ce priveşte impozitele, continuăm să donăm un procent mare de bani organizaţiilor caritabile. Este important să donezi. Aşa cum spune prietenul meu foarte religios: „Dumnezeu nu trebuie să primească, dar oamenii trebuie să dea”. De asemenea, eu şi Kim facem donaţii pentru că plata impozitelor este felul prin care-l răsplătim pe partenerul nostru, Dumnezeu. Dumnezeu este cel mai bun partener de afaceri pe care l-am avut vreodată. El îmi cere 10% din venit şi mă lasă să păstrez restul de 90%. Ştii ce se întâmplă, dacă nu-ţi mai plăteşti partenerii? Nu mai lucrează cu tine. De aceea plătim noi impozite.

AIESI ÎN PIERDERE

Când eu şi Kim ne-am planificat banii ca să obţinem un excedent bugetar, primul lucru pe care l-am aflat a fost că nu făceam destui bani. Unul dintre beneficiile faptului că ieşeam în pierdere în fiecare lună a fost că ne-am confruntat de la bun început, şi nu mai târziu, cu problema de a nu avea suficienţi bani. Presupun că există mulţi

oameni care ies în pierdere în fiecare lună şi care vor ieşi în pierdere şi mai târziu în viaţă, când se vor pensiona. Atunci, s-ar putea să fie prea târziu să-şi mai rezolve problema de a nu avea suficienţi bani.

5

Cum am menţionat şi la începutul acestei cărţi, dacă nu-ţi rezolvi problemele, o să te loveşti de ele toată viaţa. Se întâmplă rar ca problemele să se rezolve de la sine. De aceea, deşi eram în pierdere, eu şi Kim am decis să ne plătim mai întâi pe noi, şi asta încă din tinereţe. Faptul că am ieşit în pierdere ne-a forţat să rezolvăm problema insuficienţei banilor.

CINE SE REVOLTĂ CEL MAI TARE?

Când eu şi Kim am ales să ne plătim mai întâi pe noi înşine, băncile şi persoanele cărora le datoram bani s-au revoltat cel mai tare. În loc să ne lăsăm intimidaţi şi să le plătim, noi am ales să ne mărim IQ-ul financiar nr. 1, adică să facem mai mulţi bani.

Mulţi oameni nu se plătesc mai întâi pe ei înşişi pentru că nu se revoltă nimeni. Niciun om nu angajează un colector de taxe care să colecteze bani în numele lui. Nu poţi să te autoameninţi că ajungi la sapă de lemn. Cu alte cuvinte, oamenii nu fac presiuni asupra lor pentru că nu se

plătesc prima dată pe ei. Totuşi, ei cedează la presiunile creditorilor şi-şi plătesc datoriile. Eu şi Kim am ales să fim presaţi de creditorii responsabili cu cheltuielile noastre, ca să ne motiveze să facem mai mulţi bani şi să

? 5 J

avem un venit mai mare.

Pontul nr. 2: coloana cheltuielilor este ca un glob de cristal. Dacă vei dori vreodată să prezici viitorul unei persoane, nu trebuie decât să analizezi cheltuielile lunare arbitrare ale acelei persoane. De exemplu:

Persoana B

Persoana A

Donaţie pentru biserică Economii

Carte despre investiţii Seminar despre investiţii Abonament la sala de gimnastică Donaţie în scopuri caritabile Antrenor personal

Un bax de bere Pantofi noi Televizor nou Bilet la meciul de fotbal Un bax de bere Pungă de chipsuri Un bax de bere

Tatăl meu bogat spunea: „Poţi să ghiceşti viitorul unei

persoane analizând în ce lucruri îşi investeşte timpul şi banii”. El mai spunea: „Timpul şi banii sunt două active foarte importante. Foloseşte-le înţelept!”

Analizând coloana cheltuielilor cuiva, poţi să-ţi dai seama dacă omul respectiv pune preţ sau nu pe ideea de a avea un excedent bugetar. De exemplu:

Cont de profit şi pierdere

Venituri Salariu (venit câştigat)

Cheltuieli Impozit pe venit Taxe pentru asigurări sociale Contribuţia la planul de pensie Ipoteca pentru casă Rate la maşină

Datorii făcute cu cartea de credit

Mâncare

Haine

Benzină

Electricitate

	ani
Bil	
Active	Pasive Ipoteca pentru casă Rate la maşină

	Datorii pe cartea de credit Pensie

De remarcat că, înainte de a face orice alte cheltuieli, banii se duc mai ales către diverse organizaţii sau persoane. Ia aminte că am trecut pensia în categoria pasivelor. În termeni tehnici, pensia este un *pasiv neconsolidat* până când devine un activ. Dacă vei contribui la planul 401 (k), vei plăti cele mai mari taxe, pentru că această contribuţie este taxată ca venit câştigat.

Compară coloana cheltuielilor cu *coloana plăţilor făcute către tine cu prioritate.*

Cont de profit şi pierdere

Venituri Venit din afaceri
Cheltuieli Impozite Economii Investiţii Taxe Ipotecă Cheltuieli de întreţinere

Bi] | ani

	5
Active Afaceri Investiţii Rezerve de lichidităţi	Pasive

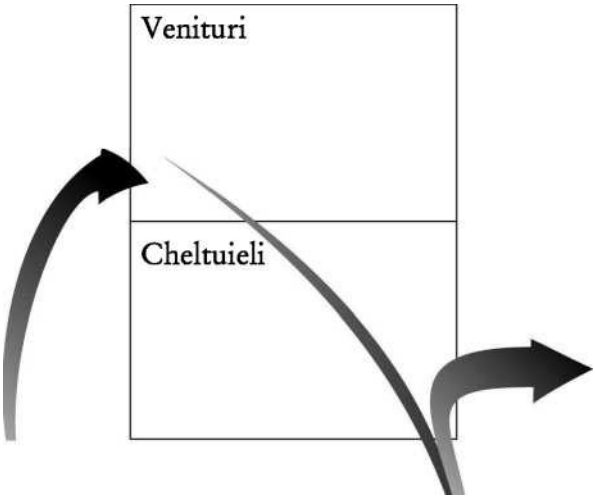
Ţine minte următoarele lucruri: coloana activelor este coloana *ta.* Dacă nu te plăteşti mai întâi pe tine însuţi, nimeni nu va face asta în locul tău. În ceea ce priveşte viitorul tău financiar şi cheltuielile de zi cu zi, numai tu şi Dumnezeu aveţi putere de decizie, asta dacă crezi în El şi-l plăteşti dările.

Pontul nr. 3: activele îţi plătesc pasivele. Tatăl meu sărac credea că trebuie să cumperi lucruri ieftine. El credea că a fi cumpătat înseamnă a-ţi aloca banii într-un mod inteligent. Familia mea locuia într-o casă obişnuită dintr-un cartier obişnuit. Tatăl meu bogat iubea luxul. El locuia într-o casă fabuloasă dintr-un cartier bogat şi trăia pe picior mare. Nu-i plăcea să fie zgârcit, deşi era, totuşi, grijuliu cu banii lui.

Dacă tatăl meu sărac voia un obiect de lux, îşi refuza,

pur şi simplu, luxul de a-l cumpăra. El spunea: „Nu ne permitem!” Dacă tatăl meu bogat voia un obiect de lux, spunea pur şi simplu: „Oare ce să fac ca să mi-l permit?” Şi felul în care ajungea să şi-l permită era prin crearea unui activ în coloana activelor, un activ care plătea pentru pasivul respectiv. Situaţia lui financiară arăta aşa:

Cont de profit şi pierdere



Bilanţ

Active	Pasive!
Imobile	Casă nouă!

	Ipotecă!

Cu alte cuvinte, achiziţionând active, tatăl meu bogat se plătea în primul rând pe el însuşi. Cu banii rezultaţi din active, îşi achiziţiona apoi pasivele luxoase. Dacă voia obiecte de mare lux, tatăl meu bogat crea mai întâi active mari. Pentru că-şi cumpără mai întâi obiectele foarte luxoase, mulţi oameni nu au niciodată suficienţi bani ca să achiziţioneze active. Din nou, totul este o

5 5 7

chestiune de priorităţi.

Contul Bentley

Acum doi ani, voiam o maşină nouă – un Bentley decapotabil. Preţul: 200.000 de dolari. Aveam banii în coloana mea cu active.

5

Puteam să achiziţionez maşina cu bani lichizi. Problema este că.

5 5 7

atunci când cumperi un Bentley de 200.000 de dolari cu

bani lichizi, maşina se devalorizează până la 125.000 de dolari după achiziţie. Şi acesta nu este un mod inteligent de a-ţi folosi banii.

5 5 0 5

În loc să-mi cheltuiesc banii, l-am sunat pe agentul meu de bursă, Tom, şi l-am împuternicit să transforme o parte din acţiunile mele în aur şi argint în 200.000 de dolari, bani lichizi. Sarcina lui era să ia 200.000 de dolari şi să-i transforme în 450.000 de

5

dolari. Proiectul s-a numit *contul Bentley.* Totul i-a luat cam opt luni lui Tom, dar, într-un final, m-a sunat şi mi-a spus: „Poţi să-ţi cumperi Bentley-ul". Atunci am scris un cec şi am achitat Bentley-ul cu bani lichizi, care fuseseră obţinuţi prin valorificarea activelor mele. Tranzacţia a arătat în felul următor.

5

Bilanţul iniţial:

5 5

Bilanţ

j

Active	Pasive
200.000 de	

dolari bani lichizi	

Bilanţul final:

5

Bilanţ

j

Active	Pasive
200.000 de dolari bani lichizi	Bentley

Motivul pentru care am vrut să am în cont 450.000 de dolari este că aveam nevoie de surplusul de 50.000 pentru plata taxelor pe câştigul de capital şi a comisionului lui Tom. La sfârşit, m-am ales cu un Bentley, iar asta fără să pierd cei 200.000 de dolari iniţiali.

Dacă plăteam pur şi simplu Bentley-ul cu bani lichizi, fără să valorific contul, bilanţul final ar fi arătat în felul următor:

Bilanţ

j

Active	Pasive

	Bentley

Aş fi pierdut 200.000 de dolari din activele lichide (adică certificatele de investiţii în aur şi argint) şi aş mai fi pierdut încă 75.000 de dolari din cauza deprecierii produse după achiziţionarea maşinii.

În capitolul „IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii”, am scris despre faptul că brokerii buni te fac bogat şi brokerii răi îţi justifică insuccesul. Pentru contul Bentley, am lucrat cu un broker bun, care m-a făcut bogat şi fericit, dându-mi posibilitatea să-mi permit să achiziţionez obiecte de lux în viaţă. Aşadar, caută în continuare un broker bun, dacă nu ai deja unul.

Activele = Pasive de lux

Unul dintre beneficiile faptului de a fi scriitor este că, dacă vreau să achiziţionez un pasiv nou, scriu o carte ca aceasta, iar cu banii din drepturile de autor cumpăr pasivul dorit. Viitoarea tranzacţie arată aşa:

5?

Bilanţ

j

Active	Pasive
Această carte	Un nou pasiv

În acest stadiu, ar fi bine să-ţi spun ce sunt activele şi ce sunt pasivele. În cartea mea *Tată bogat*, *tată sărac*, le-am definit simplu, după cum urmează: un activ este ceva care-ţi aduce bani *în* buzunar; un pasiv este ceva care-ţi ia bani *din* buzunar. Nu este nimic rău în a te bucura de pasivele tale – atât timp cât continui să te plăteşti întâi pe tine însuţi şi să achiziţionezi pasive cu venitul generat de activele tale. În exemplul de mai sus, mi-am folosit activele ca să achiziţionez un pasiv, iar în final, m-am ales cu Bentley-ul, dar păstrându-mi activele.

În diagrama de mai jos, vei găsi şi alte exemple de active care plătesc pentru pasive.

Îţi pot da mai multe exemple concrete din care reiese cum am făcut eu şi Kim ca să achiziţionăm pasive de lux, dar totodată îmbogăţindu-ne, nu sărăcind. Cum am spus şi mai devreme, nu cred că trebuie să trăiesc sub posibilităţile mele. Cred că trebuie mai întâi să-mi cresc nivelul de trai şi apoi să mă bucur de viaţă. O persoană cu un IQ financiar mic nu ştie să trăiască decât sub

posibilităţile ei. Cu alte cuvinte, nu face decât să-şi reducă cheltuielile. Dacă-ţi refuzi lucrurile de lux în viaţă, ce rost are să mai trăieşti?

Bilanţ

Active	Pasive
Apartament	Rezidenţă permanentă

Bilanţ

Active	Pasive
Producţie de petrol	Casă pe plajă

Pontul nr. 4: cheltuieşte bani ca să devii bogat. Când are dificultăţi financiare, majoritatea populaţiei îşi reduce cheltuielile în loc să cheltuiască bani. Acesta este un motiv pentru care atât de mulţi oameni nu fac avere şi nu reuşesc s-o păstreze.

De exemplu, în lumea afacerilor, când vânzările unei companii încep să scadă, unul dintre primele lucruri pe care îl fac contabilii este să reducă cheltuielile. Şi unele

dintre primele cheltuieli pe care le taie de pe listă sunt cele pentru publicitate şi promovare. Fără publicitate şi promovare, vânzările scad şi mai mult şi problema se agravează.

Un semn de inteligenţă mare în plan financiar este faptul de a şti când să cheltuieşti şi când să reduci cheltuielile. Când eu şi j j

Kim ne-am dat seama că avem probleme, în loc să-i permitem contabilei Betty să reducă cheltuielile şi să plătească mai întâi facturile, am început să vindem la scară largă, să facem marketing şi să ne ocupăm de promovarea serviciilor noastre. Am investit timp, bani şi energie în creşterea venitului nostru. Nu am redus cheltuielile.

La locul de muncă, sunt mulţi patroni sau manageri care profită de pe urma celor slabi – oameni care au nevoie de slujbă şi de bani. Există oameni care se folosesc de slăbiciunea muncitorilor ca să-i facă şi mai slabi. De exemplu, în cadrul multor companii mari, angajaţilor li se taie din salariu şi/sau li se dau mai multe sarcini de lucru pentru a-i face să muncească mai mult. Dacă demisionezi, compania nu-şi face probleme, pentru că ştie că va găsi imediat pe altcineva în locul tău. Acesta este mersul

lucrurilor.

Aşa mergeau lucrurile şi la compania Xerox. Când îmi făceam treaba bine, în loc să primesc o mărire de salariu, şefii îmi limitau aria de acţiune, îmi măreau cota şi-mi tăiau din salariu. Era felul lor

5 J

de a mă face să fiu mai productiv. La început, m-am enervat foarte tare. Am vrut să-mi dau demisia... şi aproape că am făcut-o.

Dacă nu era tatăl meu bogat, aş fi demisionat. El m-a făcut să înţeleg că Xerox îmi oferea training în afaceri. Cei de acolo mă învăţau cum să obţin mai multe lucruri cu resurse mai puţine. Mă făceau mai puternic. În momentul în care mi-am dat seama de avantajul acestui fel de a face afaceri, am devenit un om de afaceri mai bun. Am învăţat să folosesc presiunea exercitată asupra mea în avantajul meu.

Când eu şi Kim i-am spus lui Betty să ne plătească mai întâi pe noi, iar abia apoi să se ocupe de plata taxelor şi a facturilor, am făcut asta pentru a reuşi să devenim mai puternici, mai eficienţi în lumea afacerilor. În loc să ne plângem, să dăm înapoi şi să ne plătim datoriile când creditorii ne sunau şi ne ameninţau, noi am folosit

presiunea exercitată de ei ca să căpătăm forţă şi să facem mai mulţi bani.

5

Când oamenii mă critică şi spun minciuni ca să mă doboare, mă folosesc de negativismul lor ca să devin mai optimist şi mai hotărât să am succes.

Când mă confrunt cu probleme, mă folosesc de ele ca să devin mai inteligent şi mai mare decât problemele respective.

Zi de zi

Alocarea banilor este un proces foarte important pe care trebuie să-l înveţi foarte bine. Studiază-l treptat, zi de zi. În loc să ne certăm din cauza banilor, eu şi Kim am ales să discutăm şi să

7 j învăţăm mai multe despre bani şi despre noi înşine în timp ce ne ocupam de planificarea banilor. Situaţia noastră financiară nu s-a îmbunătăţit peste noapte, dar s-a îmbunătăţit. Dacă munceşti serios la procesul de planificare, astfel încât să obţii un excedent bugetar, te vei transforma într-un om bogat. La asta se referă alocarea – să foloseşti ceea ce ai, chiar dacă nu ai niciun ban, pentru a deveni mai bun, mai puternic şi mai bogat.

Cum te poate face sărăcia bogat

Din nou, definitiţia bugetului este: „un plan de perspectivă a veniturilor şi cheltuielilor”. De remarcat că bugetul nu este un plan de perspectivă a banilor. Este vorba despre perspectiva resurselor. O lecţie foarte importantă pe care am învăţat-o de la tatăl meu bogat a fost că *o problemă financiară este o resursă* – clacă rezolvi problema. Dacă ajungi să tratezi problemele financiare precum lipsa banilor, zgârcenia şefului sau nenumăratele datorii ca pe nişte resurse şi oportunităţi de învăţare, vei obţine încet şi sigur un excedent bugetar.

Lecţia pe care mi-a dat-o tatăl meu bogat cu privire la inteligenţa în plan financiar se referă, de fapt, la găsirea unor resurse din care poţi învăţa ceva. El m-a învăţat să găsesc astfel de resurse şi să transformăm problemele în oportunităţi. Tata îmi spunea: „Copil fiind, am fost sărac. Astăzi sunt bogat pentru că am văzut în sărăcie o oportunitate de îmbogăţire. Sărăcia a fost o resursă foarte importantă pe care mi-a dat-o Dumnezeu ca s-o folosesc pentru a deveni bogat”.

Datorii bune şi datorii rele

9

Există două tipuri de datorii: datorii bune şi datorii rele.

Ca să fiu mai precis, datoriile bune sunt datoriile care te fac mai bogat şi pe care le amortizează (le plăteşte) altcineva în locul tău. Datoriile rele sunt datoriile care te fac sărac şi pe care trebuie să le amortizezi singur.

Banii îi împing pe oameni să facă lucruri stupide. De exemplu, mulţi oameni fac câte-un lucru nebunesc în plan financiar, precum faptul de a-şi cumpăra o casă mare, de a monta o piscină în curte şi de a plăti facturile cu cărţile de credit, după care pun casa gaj pentru a obţine un împrumut bancar cu care vor achita datoriile făcute cu cărţile de credit. Aşa ajungi să te afli într-o situaţie rea şi să agravezi lucrurile – creând un deficit bugetar.

Guvernul american face acelaşi lucru. Mulţi oameni de la con

ducere cred că problemele se rezolvă cu bani. Cu aşa o gândire, problemele se agravează şi e nevoie de tot mai mulţi pentru soluţionarea lor, ceea ce duce la apariţia unui deficit bugetar.

Lumea de azi are o problemă foarte serioasă: datoriile rele excesive. Datoriile rele sunt datorii ce rezultă dintr-un pasiv. Datoriile rele sunt o povară pentru naţiuni, companii şi indivizi. Ca să devii mai bogat, trebuie să tratezi datoriile

rele ca pe o oportunitate, o resursă cu ajutorul căreia poţi să te îmbogăţeşti, şi nu să sărăceşti.

j j

Dacă datoriile rele te trag înapoi, atunci s-ar putea ca tu însuţi să fii cel mai mare duşman al tău. Când oamenii fac datorii rele ca

j

să-şi rezolve problemele, fără îndoială că acestea din urmă se agravează. Sugestia mea este să priveşti problema datoriilor rele ca pe o oportunitate din care poţi învăţa şi prin care poţi deveni mai inteligent.

După ce una dintre afacerile mele a dat faliment, am pierdut aproape un milion de dolari. După ce am vândut din activele companiei şi din activele proprii, am mai rămas cu o datorie de 400.000 de dolari. Ca să rezolvăm problema datoriilor rele, eu şi Kim am făcut un plan prin care să le eliminăm pe toate. Iarăşi, în loc să reducem cheltuielile, am instruit-o pe Betty să ne menţină pe linia de plutire şi ne-am folosit problema respectivă ca să devenim mai bogaţi, şi nu mai săraci. Cu alte cuvinte, am devenit mai bogaţi plătind întreaga datorie. Am continuat să achităm impozitele, să economisim şi să investim, plătind, totodată, întreaga datorie rea.

(Dacă vrei să ştii mai multe despre cum am scăpat eu şi Kim de datoriile rele, am creat un CD numit *How We Got Out of Bad Debt* *Cum am scăpat de datoriile rele],* care este însoţit şi de un manual cu instrucţiuni, pe post de ghid pentru oamenii care au datorii rele. Îl poţi comanda pe site-ul nostru, www richdad com, la un preţ convenţional plus transportul.)

Gândindu-mă retrospectiv la nenumăratele noastre datorii rele, mă bucur că eu şi Kim am devenit mai inteligenţi în ceea ce priveşte planificarea banilor, prin faptul că am rezolvat problema respectivă. Deşi nu-mi doresc să mai am niciodată datorii aşa de mari, mă bucur că am învăţat ce era de învăţat din problema aceea şi că am rezolvat-o.

j

Când eu şi Kim am fost strâmtoraţi cu banii, am privit problema pe care o aveam ca pe o resursă cu ajutorul căreia puteam să facem mai mulţi bani. În loc să trăim sub posibilităţile noastre financiare sau să facem alte datorii rele ca să plătim acea mare datorie rea, noi am tratat problema ca pe o resursă cu ajutorul căreia puteam găsi şi alte resurse; am tratat-o ca pe o oportunitate de a învăţa şi de a ne îmbogăţi.

5 J O 5

Ţine minte!

9

IQ-ul financiar nr. 3, cum să-ţi aloci banii, la fel ca IQ-ul financiar nr. 2, este măsurat în procente, mai precis în funcţie de procentul din venit care merge în coloana activelor.

Dacă-ţi este prea greu să renunţi la 30% din venitul tău în acest scop, atunci porneşte cu 3%. De exemplu, dacă ai un venit de 1.000 de dolari, în loc să aloci 300 de dolari, sau 30%, pentru active, direcţionează numai 3%, sau 30 de dolari, din el. Dacă lipsa acestui procent de 3% din venit îţi îngreunează viaţa, este un semn bun. Este bine să duci o viaţă grea, dacă acest lucru îţi oferă posibilitatea de a găsi resurse prin care să te îmbogăţeşti.

Cu cât este mai mare procentul din venit care merge în coloana activelor, cu atât IQ-ul tău financiar nr. 3 va deveni mai mare. În prezent, eu şi Kim direcţionăm aproximativ 80% din venitul nostru către coloana activelor şi facem tot posibilul să supravieţuim cu restul de 20%. De asemenea, nu ştim ce înseamnă să spui „nu-mi permit”; altfel spus, *refuzăm să trăim sub posibilităţile noastre.* Continuând să acceptăm noi provocări, descoperim

împreună noi resurse de îmbogăţire, ducând o viaţă împlinită şi înregistrând un excedent bugetar.

CAPITOLUL 6

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier în data de 9 august 2007, bursa de valori a scăzut cu aproape 400 de puncte. Rezerva Federală şi băncile centrale din toată lumea au început să injecteze miliarde de bani lichizi în economie ca să se asigure că nu se instalează panica în rândul populaţiei.

Piaţa era încă agitată a doua zi. În timp ce mă pregăteam pentru o nouă zi, crainicul unei emisiuni matinale difuzate la TV intervieva trei analişti financiari cu privire la problema respectivă. Sfatul lor unanim a fost: „Nu intraţi în panică! Nu se va schimba nimic!”

Când li s-a cerut un al doilea sfat, toţi trei au spus: „Puneţi bani deoparte, scăpaţi de datorii şi investiţi pe termen lung într-un portofoliu foarte diversificat de fonduri mutuale”. În timp ce mă bărbieream, m-am întrebat dacă aceşti experţi financiari merseseră toţi trei la aceeaşi şcoală de papagali.

În final, o consultantă a spus, la un moment dat, ceva diferit. Ea a învinuit piaţa imobiliară pentru căderea bursei de valori, condamnându-i pe investitorii lacomi, pe agenţii

imobiliari lipsiţi de scrupule şi pe prădătorii care oferă împrumuturi ipotecare, vinovaţi de uriaşa problemă a ipotecilor cu grad mare de risc, fapt care, desigur, a dus la prăbuşirea bursei de valori.

Consultanta cu pricina a afirmat: „Le-am spus clienţilor mei că afacerile imobiliare sunt riscante şi că mai bine se ţin departe de ele. Imobilele sunt o investiţie riscantă şi investitorii ar trebui

5 J

să investească pe termen lung în acţiuni *blue chip*[14] şi în fonduri mutuale”.

În timp ce analista financiară de la televizor îşi încheia atacul la adresa sectorului imobiliar, soţia mea a intrat în cameră şi mi-a

5 J

spus: „Să nu uiţi că astăzi încheiem contractul pentru achiziţionarea complexului rezidenţial de 300 de

14 Termenul de *blue chip* este o etichetă folosită pentru companiile cotate la bursă considerate cele mai solide, mai eficiente şi mai stabile de pe piaţă. Companiile *blue chip* vând, de obicei, produse şi servicii renumite şi larg acceptate. O caracteristică principală a acestor companii o reprezintă performanţele financiare pozitive inclusiv în perioadele dificile, ceea ce contribuie la consolidarea renumelui de companie puternică şi capabilă de dezvoltare (*n. red.).*

apartamente”.

Dând din cap, i-am spus: „Nu uit. Voi fi acolo”.

În timp ce mă îmbrăcam, mă gândeam: „Ce amuzant! Consultanta financiară spunea că investiţiile în domeniul imobiliar sunt riscante. Pieţele imobiliare se prăbuşesc, iar eu şi Kim cumpărăm un bloc de 17 milioane de dolari în Tulsa, Oklahoma... şi suntem entuziasmaţi. Oare trăim pe aceeaşi planetă?”

Noul capitalism în data de 9 august 2007, când investitorii pierdeau miliarde de dolari, Banca Rezervelor Federale a Statelor Unite injecta miliarde de dolari în sistemul bancar, făcând tot ce-i stătea în putere să prevină panica din rândul celor preocupaţi de afacerile imobiliare, bursă şi obligaţiuni. Această injectare de capital este un exemplu al modului în care operează noul capitalism, un sistem economic construit pe datorii şi pe caracterul manipulator al băncilor centrale, care s-au jucat cu resursele mondiale de bani. Acest lucru echivalează cu folosirea cărţii de credit pentru achitarea datoriilor făcute cu cartea de credit.

Mai târziu în acea săptămână, am fost invitat la două emisiuni televizate şi încă trei radiofonice ca să comentez căderea bursei.

j

Gazdele voiau să ştie ce părere am despre acest lucru, precum şi despre faptul că Rezerva Federală injectează bani pe o piaţă aflată în prăbuşire. De asemenea, gazdele emisiunilor voiau să ştie dacă Banca Rezervelor Federale ar trebui să salveze piaţa prin scăderea dobânzilor. În cadrul tuturor interviurilor pe care le-am dat, am spus: „Nu-mi place că băncile centrale manipulează pieţele. Nu cred că guvernul ar trebui să se bazeze pe fondurile speculative şi pe instituţiile financiare bogate, apărându-le de propriile greşeli cauzate de lăcomie”. Am mai spus, de asemenea: „Îmi pare rău pentru cei de jos. Într-o singură zi, milioane de oameni foarte muncitori, oameni care nu se joacă cu banii, şi-au văzut casele devalorizându-se pe piaţa imobiliară, economiile depreciindu-se pe piaţa obligaţiunilor şi portofoliile de pensii scăzând în valoare la bursa de valori”.

Când am fost întrebat dacă voi continua să investesc, am răspuns: „Da”. Când am fost întrebat dacă mi se pare riscant să investeşti într-o piaţă în cădere, am răspuns: „Întotdeauna e riscant”. Apoi am adăugat: „Urcuşurile şi coborâşurile pieţei nu-mi afectează deciziile de a investi într-un *anumit lucru* şi nici *moti*

j

vele pentru care investesc”.

Două puncte de vedere

Deşi nu mi-a fost adresată, mă gândeam că ar fi fost mai bună o întrebare precum: „Care este diferenţa dintre verdictul pesimist dat de consultanta financiară cu privire la piaţa imobiliară şi punctul meu de vedere în legătură cu investiţiile în imobile?” Sau: „De ce eram eu atât de entuziasmat pentru faptul că achiziţionez în continuare proprietăţi, în timp ce foarte mulţi oameni intrau în panică?”

În acest capitol, voi da răspunsurile la aceste întrebări făcând referire la două concepte financiare: *control* şi *efectul de levier.*

Aşa cum am spus de mai multe ori în această carte, regulile financiare s-au schimbat în 1971 şi 1974. Acum, există reguli noi şi un capitalism nou. În 1974, milioane de muncitori şi-au pierdut salariul pe viaţă, cunoscut ca pensie cu beneficiu definit. S-au văzut nevoiţi să economisească şi să contribuie la planuri de pensie. Problema este că, în general, oamenii sunt pregătiţi foarte prost în materie de finanţe, motiv pentru care nu investesc aşa cum ar trebui în pensia lor. O altă problemă este,

potrivit noilor reguli ale capitalismului, că muncitorii trebuie să investească în active pe care nu le pot *controla* sau *spori prin efectul de levier.* În perioadele în care cade piaţa, tot ce poate face majoritatea populaţiei este să privească neputincioasă la uraganul financiar care-i atacă avutul şi securitatea financiară.

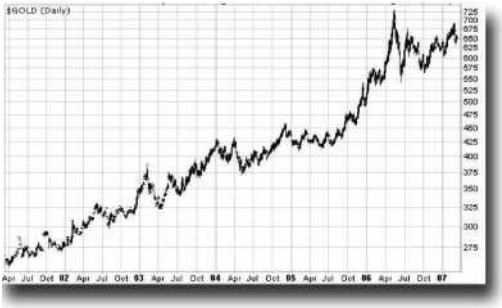
Noul capitalism direcţionează banii a milioane de muncitori în investiţii asupra cărora au un *control* foarte mic şi pe care nici nu le pot *spori prin efectul de levier.* Pentru că deţin controlul asupra investiţiilor mele – să luăm drept exemplu investiţia în complexul rezidenţial de 300 de apartamente —, nu sunt aşa de afectat de prăbuşirea pieţei. Pentru că deţin controlul, pot face şi mai mulţi bani într-un timp mai scurt şi cu risc scăzut şi pot minimiza efectul pe care-l pot avea boomul şi căderea pieţei asupra investiţiilor mele.

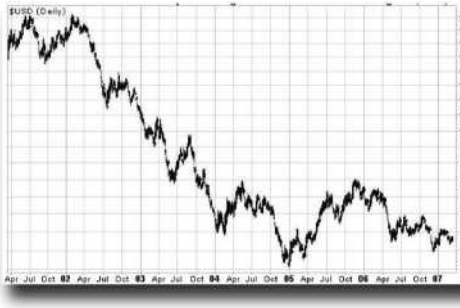
Piaţa a fost în cădere mult timp

Cum am scris şi mai devreme, publicaţia *USA Today* a făcut un sondaj şi a aflat că cea mai mare temere a populaţiei americane nu e terorismul, ci frica de a rămâne fără bani la vârsta pensionării. După 9 august 2007, sunt sigur că această teamă s-a răspândit puţin mai mult.

Oamenii au motive să fie îngrijoraţi. Dacă te uiţi la cele

două grafice de mai jos, poţi observa care este efectul schimbărilor regulilor din 1971 şi 1974 asupra valorii bursei de valori. După cum vei remarca, bursa era, de fapt, în cădere de multă vreme.





Indicele Dow pentru dolar Indicele Dow pentru aur

Exact ca în cazul imobilelor, pe măsură ce banii cresc ca preţ, puterea lor de cumpărare scade, de fapt. Această scădere a puterii monetare de cumpărare diminuează siguranţa financiară viitoare a celor mai mulţi muncitori. Graficele anterioare indică faptul că, în viitor, oamenii vor avea un trai mai scump.

Dacă nu-şi măreşte veniturile prin efectul de levier, majoritatea clasei muncitoare nu poate pune destui bani deoparte pentru viitor, deoarece cu cât economiseşte mai mulţi bani, cu atât aceştia se devalorizează mai mult. Acest concept este ilustrat foarte bine printr-o poveste

amuzantă despre economia germană dinaintea venirii lui Hitler la putere. Se zice că o femeie s-a dus cu o roabă plină cu bani la brutărie numai ca să-şi cumpere o pâine. După ce a negociat preţul pâinii, ea a ieşit din brutărie ca să ia bani din roabă şi să achite pâinea, numai că cineva i-o furase şi o lăsase falită. Aşa păţesc şi americanii care pun bani deoparte.

Câţi bani trebuie să pună deoparte un pensionar ca să-şi permită să nu lucreze într-o economie în care inflaţia este aşa de

mare? Ce se întâmplă dacă eşti la pensie şi ai nevoie de o operaţie care-ţi poate salva viaţa, dar care nu poate fi acoperită de asigurarea medicală? Ce faci dacă ai o pensie foarte mică?

De aceea este atât de important IQ-ul financiar nr. 4, cum să ai profit prin efectul de levier. Graţie creşterii venitului prin efectul de levier, banii tăi se înmulţesc cu ajutorul banilor altor persoane. Dacă IQ-ul tău financiar nr. 3 este mare, poţi plăti taxe din ce în ce mai mici pentru acest lucru.

Ce este efectul de levier f în termeni foarte simpli, definiţia efectului de levier este aceasta: *a obţine mai mult din mai puţin.* O persoană care-şi pune banii la bancă, de exemplu, nu foloseşte efectul de levier. Banii depuşi sunt banii persoanei respective. Rata efectului de levier pentru un dolar economisit este de 1: 1. Economul îşi depune toţi banii la bancă.

Pentru achiziţionarea complexului rezidenţial de 300 de apartamente, banca mi-a dat 80% din necesarul de 17 milioane de dolari, cât valora investiţia. Cu aceşti bani luaţi din bancă, rata

3 3 3 *

efectului de levier a fost, în cazul meu, de 1: 4. Pentru fiecare dolar pe care îl investesc în această afacere, banca îmi împrumută 4 dolari.

Atunci, de ce a spus analista financiară la televizor că investiţiile în imobile sunt riscante? Repet, totul ţine de *control.* Dacă unui investitor îi lipseşte inteligenţa în plan financiar necesară pentru a-şi controla investiţia, folosirea efectului de levier este foarte riscantă. Din moment ce analiştii financiari îi sfătuiesc pe oameni să facă investiţii în lucruri pe care nu le pot *controla*, ei n-ar trebui să se bazeze pe *efectul de levier.* A investi prin efect de levier în

ceva asupra căruia nu deţii controlul e totuna cu a apăsa pe pedala de acceleraţie a unei maşini fără volan.

În general, cei afectaţi de căderea pieţei imobiliare sunt oamenii care contau pe faptul că piaţa imobiliară va creşte şi va duce la mărirea valorii caselor lor. Mulţi oameni au împrumutat bani bazându-se pe faptul că locuinţele lor vor creşte în valoare. Acum, casele lor valorează chiar şi mai puţin decât suma pe care o datorează. Aceşti oameni n-au niciun fel de control asupra investiţiilor personale şi sunt la mila pieţei.

Mulţi proprietari de case care pot încă să-şi plătească ipoteca sunt afectaţi de deprecierea imobilelor lor. Ei sunt martori la modul în care li se reduce capitalul. Când preţurile locuinţelor scad, mulţi proprietari cred că au pierdut bani. Uneori, acest lucru este numit *efectul bogăţiei.* Datorită inflaţiei, care nu înseamnă creşterea în valoare a activelor, ci scăderea puterii de cumpărare a dolarului, mulţi oameni se simt mai bogaţi pe măsură ce valoarea caselor lor pare să crească. Iar când se simt mai bogaţi, ei împrumută bani mai mulţi (efectul de levier) şi cheltuiesc mai mult pe pasive. Acesta este un rezultat direct al noului capitalism, o dezvoltare economică bazată pe declinul dolarului şi pe creşterea datoriilor.

Valoarea mea nu se bazează pe activul net

Efectul bogăţiei îşi are originea în iluzia activului net. Activul net este diferenţa dintre valoarea posesiunilor tale şi datoriile tale. Când creşte valoarea caselor, majoritatea oamenilor se iluzionează că îi creşte şi activul net. Pentru aceia dintre voi care au citit celej jlalte cărţi ale mele, s-ar putea să ştiţi deja că eu consider că activul net nu are *nicio valoare*, din următoarele trei motive:

1. Adesea, activul net este estimat pe baza *opiniilor*, iar nu pe baza *faptelor.* Valoarea unei case este doar o estimare de preţ. Nu vei şti care este adevăratul ei preţ până când n-o vinzi. Acest lucru înseamnă că mulţi oameni umflă valoarea

estimată a caselor lor. Ei vor afla cum stau lucrurile numai în momentul în care-şi vând casă, atunci vor ştiu care sunt 7 preţul real şi valoarea reală a acesteia. Din păcate, probabil că mulţi oameni au împrumutat deja bani pe fondul valorii estimative a casei lor şi poate că datorează mai mult decât ar primi dacă şi-ar vinde locuinţa.

2. Adesea, activul net se bazează pe posesiuni care au o valoare în scădere. Când completez un formular de

credit, am voie să enumăr majoritatea posesiunilor mele din coloana activelor. Am voie să enumăr costumele, cămăşile, cravatele şi pantofii mei ca active, exact aşa cum pot menţiona maşinile personale. Însă o cămaşă folosită are o valoare foarte mică şi o maşină folosită are o valoare considerabil mai mică decât o maşină nouă.

j

3. Creşterea activului net se produce, adesea, în funcţie de scăderea dolarului. O parte din valoarea estimată a unei case se datorează deprecierii dolarului. Cu alte cuvinte, casa nu creste în valoare. Doar că ai nevoie de mai mulţi dolari ca să

J 5

cumperi aceeaşi casă, pentru că guvernul şi băncile centrale continuă să injecteze bani falşi în sistem ca să păstreze economia pe linia de plutire şi ca să întreţină iluzia de fericire pe care o dă prosperitatea.

Cea mai mare teamă a politicienilor

Am folosit cuvintele „iluzia de fericire pe care o dă prosperitatea” pentru că cea mai mare teamă a politicienilor şi a birocraţilor sunt oamenii nemulţumiţi. De-a lungul istoriei, regii, reginele şi conducătorii au fost daţi

jos de la putere şi chiar executaţi când oamenii au devenit *nemulţumiţi.* Poate îţi mai aminteşti că fran***ii*** 5 cezii i-au tăiat capul reginei Maria Antoaneta şi că ruşii i-au executat pe ultimul lor ţar, pe soţia şi pe copiii acestuia.

Vechiul capitalism s-a bazat pe concepte economice dure. Noul capitalism se bazează pe o economie care induce *fericirea.*

Cât timp activul net al unei persoane creşte, iluzia de prosperitate, bazată pe datorii, nu pe producţie, persistă. Cine are nevoie de libertate când dispune de diverse lucruri? Atât timp cât economia mondială îi permite guvernului Statelor Unite şi consumatorului din Statele Unite să împrumute bani şi să cheltuiască, feeria economiei globale va continua. Dacă visul se va transforma într-un coşmar şi dacă această fericire se va dizolva, j 7

oamenii se vor agita din nou. Poate că nu va fi vorba de o agitaţie fizică, ci de una politică, profesională şi financiară.

Valoare independentă de inflaţie

Valoarea complexului meu rezidenţial de 17 milioane de dolari este independentă de inflaţie sau de preţul clădirii. Deşi preţul este important, nu mă bazez pe faptul că

acesta va creşte ca prin minune, aşa cum nu s-a mai văzut vreodată pe piaţa imobiliară. Fericirea mea nu ţine de creşterea activului net. Nu-mi fac

5 J

griji pentru o eventuală cădere a pieţei, care m-ar putea face nefericit. De aceea boomurile şi căderile pieţei nu mă interesează prea mult.

Valoarea complexului meu rezidenţial se bazează pe chiria pe care mi-o plătesc chiriaşii. Cu alte cuvinte, *adevărata valoare a proprietăţii este cea la care o evaluează chiriaşii.* Dacă un chiriaş crede că un apartament valorează 500 de dolari pe lună, aceasta *este* valoarea proprietăţii respective. Dacă pot să-i determin pe chiriaşii mei să estimeze proprietăţile mele la o valoare mai mare, eu sunt cel produce aprecierea, şi nu piaţa. Dacă cresc chiriile la apartamente fără ca acestea să înregistreze o creştere a valorii estimate, locatarul se mută în complexul rezidenţial de peste stradă.

Valoarea *imobilelor închiriate*, în acest caz, a complexului meu rezidenţial, depinde de slujbe, salarii, detalii demografice, industria locală şi de oferta şi cererea de locuinţe la un preţ pe care şi-l permit chiriaşii. În perioadele în care oferta de locuinţe scade, creşte, în

general, cererea de imobile de închiriat. Deci cererea şi chiriile cresc. Dacă creşte chiria, valoarea *proprietăţii mele date spre închiriere* poate creşte, chiar dacă valoarea *proprietăţii rezidenţiale* scade.

Există trei motive specifice pentru care nu mă îngrijorează căderea pieţei când vine vorba de achiziţionarea unui complex rezidenţial de 300 de apartamente. Un motiv este că oraşul Tulsa din Oklahoma are o industrie petrolieră foarte dezvoltată. Acolo există din plin slujbe foarte bine plătite. În industria petrolieră este nevoie de muncitori, iar muncitorii relocaţi au nevoie de locuinţe închiriate. Al doilea motiv este că un colegiu local din apropierea complexului rezidenţial îşi dublează numărul de studenţi, dar nu şi numărul de unităţi de locuit din campus, ceea ce creşte cererea pentru apartamente de închiriat. După cum ştiu mulţi dintre noi, din generaţia *babyboom* a rezultat o altă generaţie numeroasă numită *echo boom*, formată din 73 de milioane de tineri care intră acum la facultate. Majoritatea acestor tineri vor închiria locuinţe. Al treilea motiv este că dobânda fixă la

5

Împrumutul pe care l-am făcut este foarte mică. Nu fluctuaţiile pieţei, ci ratele cu dobândă mică, cheltuielile

reduse şi creşterea venitului vor creşte valoarea proprietăţii mele.

Un asemenea lucru înseamnă că acest complex rezidenţial de 300 de apartamente este atât sub *controlul* meu, cât şi sub *efectul de levier.* În calitate de investitor în acest complex, sarcina mea este să cresc rata efectului de levier de la 1: 4 până la 1: 10 de exemplu, să dublez valoarea proprietăţii prin diverse iniţiative, şi nu bazându-mă pe piaţă. Şi atât timp cât deţin controlul, pot face acest lucru.

Efectul de levier nu este riscant

Mulţi consultanţi financiari îţi vor spune că toate câştigurile mai mari presupun un risc mai mare. Cu alte cuvinte, că efectul de levier este riscant. Fals! Efectul de levier nu este riscant decât atunci când oamenii investesc în active asupra cărora nu deţin controlul. Dacă o persoană deţine controlul, efectul de levier presupune un risc foarte mic. În general, consultanţii financiari spun că toate câştigurile mai mari presupun un risc mai mare pentru că, efectiv, ei nu oferă decât investiţii care permit un control foarte mic.

Cum am menţionat mai sus, complexul meu rezidenţial de 17 milioane de dolari din Tulsa este o investiţie pentru

care pot folosi liniştit efectul de levier deoarece deţin controlul asupra operaţiunilor, acestea (adică strângerea banilor din chirii, o parte a venitului meu) fiind cele care determină valoarea investiţiei. O casă nu este o investiţie bună. În cazul acesteia, efectul de levier este riscant, pentru că nu controlezi valoarea casei. Aceasta ţine de mersul pieţei şi de puterea de cumpărare a monedei cu care achiziţionezi casa. Iar aceste lucruri sunt incontrolabile.

5

Ce este controlul f

Cel mai mare defect al hârtiilor de valoare, precum economiile, acţiunile, obligaţiunile, fondurile mutuale şi fondurile de investiţii tranzacţionate la bursă, este *lipsa* de control asupra acestora. Pentru că nu deţii controlul asupra lor, este dificil şi riscant să foloseşti efectul de levier. Din cauză că activele sub formă de hârtii sunt foarte puţin controlabile, este dificil să obţii un împrumut bancar pentru a investi în acest tip de active. Aşadar, ce este controlul?

Următoarea diagramă (situaţie financiară) ilustrează patru dintre principalele tipuri de control pe care şi le doresc băncile şi investitorii profesionişti.

Cont de profit şi pierdere

Venituri

Vânzări

Chirii

Cheltuieli

Costuri operaţionale

Bilanţ

j

Active	Pasive
Afaceri	Datorii
Imobile	

În calitate de antreprenor, eu deţin controlul asupra lucrurilor menţionate în cele patru coloane corespunzătoare situaţiei financiare a afacerilor mele. De asemenea, în calitate de investitor imobiliar, deţin controlul asupra faptelor menţionate în cele patru coloane corespunzătoare situaţiei financiare a investiţiilor mele.

Secretul controlului este inteligenţa în plan financiar

Controlul ţine de inteligenţa în plan financiar. Aceasta îţi asigură un control mare, iar IQ-ul financiar îţi măsoară câştigurile în bani obţinute graţie inteligenţei în plan financiar. Să luăm ca exemplu complexul rezidenţial de 300 de apartamente din Tulsa.

1. *Coloana veniturilor.* După achiziţionarea proprietăţii, primul pas pe care trebuie să-l fac este să măresc chiria. Proprietatea este deja profitabilă şi banii vin din chiriile existente până acum. Cu alte cuvinte, câştig bani încă din prima zi din investiţia aceasta. Chiar şi aşa, obiectivul sau planul meu de afacere este să măresc chiria per unitate cu 100 de dolari pe lună în decurs de trei ani prin următoarele mijloace:

1. creşterea chiriilor existente care sunt sub nivelul pieţei;
2. instalarea de spălătorii şi uscătoare în toate imobilele şi perceperea unei taxe aferente chiriei;
3. efectuarea unei serii de îmbunătăţiri ale proprietăţii, externe (peisajul) sau interne (zugrăvit).

Toate acestea pot fi efectuate cu banii luaţi din bancă, şi

nu cu ai mei. Când le-am prezentat celor de la bancă planul de afaceri, introdusesem în el şi aceste îmbunătăţiri, deci costurile necesare

J 5

pentru ele au fost incluse în suma totală împrumutată. Creşterea chiriei pentru 300 de locuinţe cu 100 de dolari în decurs de trei ani sporeşte întregul venit lunar al proiectului cu 30.000 de dolari pe lună sau cu 360.000 de dolari pe an. Această creştere a venitului este un exemplu de control şi efect de levier.

Dacă planul funcţionează, peste trei ani IQ-ul meu financiar nr. 4 (a avea profit prin efectul de levier) se va mări la infinit, pentru că sporirea venitului va fi realizată fără capital adiţional de la investitori, deci doar prin administrarea în cunoştinţă de cauză a unui activ (control) în vederea obţinerii unui profit din ce în ce mai mare. Mărirea IQ-ului financiar va fi *infinită* deoarece creşterea venitului va fi realizată prin controlul exercitat de investitor şi prin banii băncii.

2. Coloana cheltuielilor. Următorul obiectiv controlabil este reducerea cheltuielilor. Acest lucru poate fi realizat în moduri diferite; de exemplu, reducând cheltuielile cu forţa de muncă prin diminuarea cheltuielilor administrative.

Având în vedere că eu şi Kim deţinem şi alte proprietăţi, multe dintre cheltuieli pot fi micşorate prin intermediul companiei principale. Acestea sunt numite uneori „cheltuieli de *back-officea.* Ele reprezintă cheltuielile pentru contabili, avocaţi şi personalul administrativ. Alte cheltuieli care pot fi reduse printr-un management al costurilor mai bun şi printr-o economie de producţie în masă sunt cheltuielile pentru asigurare, impozite pe proprietate, consum de apă, întreţinere şi amenajarea birourilor. De asemenea, reînchirierea rapidă apartamentului duce la reducerea cheltuielii şi creşterea venitului. De exemplu, în momentul în care un locatar îi informează pe cei din compania de management că se mută, publicăm un anunţ pentru reînchirierea unităţii. De îndată ce e eliberat, echipa de curăţenie vine şi pune totul în ordine, astfel încât apartamentul să poată fi vizionat chiar în acea seară de către un potenţial chiriaş. În multe cazuri, apartamentul este închiriat chiar înainte să se mute locatarul existent.

Evident, mulţi investitori incompetenţi nu reuşesc să scadă cheltuielile, ba chiar le cresc acut prin transformarea proprietăţii într-o investiţie proastă – pentru ei. Adesea, pentru că încearcă să economisească bani, ei

nu reuşesc să controleze calitatea

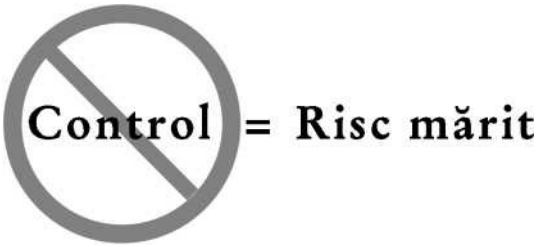
A

chiriaşilor şi gradul de atracţie al proprietăţii. În majoritatea cazurilor, proprietatea scade în valoare. Printr-o administrare bună a proprietăţii, eu şi Kim putem transforma aceste proprietăţi administrate prost, pe care ne place să le cumpărăm, în nişte investiţii bune. Cu alte cuvinte, noi câştigăm bani buni de la investitorii nepricepuţi.

Controlul managementului proprietăţii este esenţial

După cum ştim, managementul proprietăţii este unul dintre secretele profitabilităţii afacerilor imobiliare. Controlul managementului proprietăţii este esenţial. Ca majoritatea investitorilor, şi eu urăsc managementul proprietăţii. De aceea mi-am luat un partener, pe Ken Mcelroy, autorul cărţii *The ABC s of Real Estate Investing.* Compania lui este, fără îndoială, cea mai bună în domeniu. Dacă vrei să afli mai multe informaţii despre managementul proprietăţii sau despre cum să creşti valoarea imobilelor prin managementul proprietăţii, compania „Tată Bogat” îţi pune la dispoziţie mai multe cărţi şi produse audio create de Ken, prietenul şi

partenerul meu de investiţii, a cărui companie conduce detaşat în ceea ce priveşte managementul proprietăţii din sud-vestul Statelor Unite.



Unul dintre motivele pentru care mă ţin departe de majoritatea tipurilor de acţiuni şi fonduri mutuale este că nu am niciun control asupra pierderii – şi, mai ales, asupra cheltuielilor de administrare, a bonusurilor şi a taxelor. Mi se face rău când citesc despre vreun director lacom căruia tocmai i s-a mărit salariul chiar când valoarea acţionariatului este în scădere. De exemplu, Robert Nardelli, directorul companiei Home Depot, avea un salariu de 38 de milioane de dolari pe an, plus un bonus anual garantat de 3 milioane de dolari. Din păcate, lucrurile nu au mers bine şi Nardelli a demisionat în cele din urmă, dar numai după ce comitetul director a convenit să-i dea 210 milioane de dolari ca să demisioneze.

Eu consider că acest lucru este un adevărat jaf. De

aceea nu-mi plac hârtiile de valoare. Majoritatea acestor active se află în administrarea unor masteranzi în gestiunea afacerilor şi a unor angajaţi care se gândesc mai mult la finanţele lor decât la siguranţa financiară a investitorului. Apropo, deşi este mare, compensaţia oferită de comitetul director al companiei Home Depot nu este neapărat o excepţie. Este o regulă.

3. *Coloana pasivelor.* Pentru complexul meu rezidenţial de 300 de apartamente, rata dobânzii ipotecare era de doar 4,95%. Rata scăzută a dobânzii creşte valoarea activului întregii proprietăţi. Adăugând o a doua ipotecă cu o rată a dobânzii de 6,5%, am creat o rată combinată de aproximativ 5,5% (luând în considerare sumele diferite ale celor două împrumuturi). Această rată scăzută a dobânzii îmi asigură un control şi un efect de levier importante. La o sumă de câteva milioane de dolari, o diferenţă de 1 % are un impact mare asupra profitului net.

De exemplu, dacă economiseşti 1% la o ipotecă de 10 milioane de dolari, obţii un profit de 100.000 de dolari în plus anual. După cum ilustrează diagrama din partea de sus a paginii următoare, reducerea datoriilor şi a cheltuielilor pe care le implică rata dobânzii la datorii este, de asemenea, un exemplu de efect de levier.

4. Coloana activelor. Mărind chiriile, reducând cheltuielile şi

7 diminuând datoriile sau dobânda la datorii, valoarea proprietăţii creste.

j

După cum se observă în diagrama din josul paginii următoare, ce reprezintă situaţia financiară, a avea control şi a schimba cifrele în direcţia dorită înseamnă o formă de efect de levier şi o

5 J

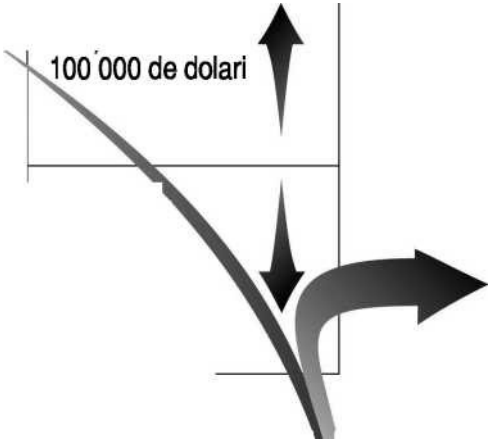
funcţie a inteligenţei în plan financiar.

Cont de profit şi pierdere Venituri Creştere cu

Active	Pasive! Ipotecă 1! T Scădere a ratei dobânzii cu 1%

Bilanţ

Cheltuieli



Reducere cu 100.000 de dolari

Cont de profit şi pierdere Venituri

Creştere a profitului prin:

1. mărirea chiriilor;
2. reducerea cheltuielilor;
3. reducerea cheltuielilor ipotecare.

Cheltuieli

Bilanţ

Active	Pasive
Creştere a profitului prin: 1. Mărirea chiriilor;	

2. Reducerea chel tuielilor; 3. Reducerea cheltuielilo r ipotecare.	

Jocul cu mere în prezent, luând în considerare urcuşurile şi coborâşurile pieţei, mulţi investitori par a fi nişte amatori de carnaval care încearcă să prindă cu dinţii merele care plutesc la suprafaţa apei dintr-un bazin[15]. Pare distractiv, dar eu n-aş face asta zi de zi doar

7 ca să mai câştig un ban.

---

15 Autorul face aluzie la un joc tradiţional de Halloween. Se umple o cadă sau un recipient mare cu apă, iar în apă se pun nişte mere. întrucât merele au o densitate mai mică decât apa, ele se ridică la suprafaţă. Jucătorii (de regulă, copii) trebuie să prindă câte un măr cu dinţii. Ei nu au voie să se folosească de mâini, motiv pentru care uneori, ca să nu trişeze, cei mici sunt chiar legaţi de mâini (*n. red.*).

Decât să văd cum preţul acţiunilor sau fondurilor mele mutuale creşte şi scade pe piaţă, prefer să deţin controlul asupra propriei situaţii financiare. Având inteligenţa necesară pentru a controla venitul, pierderile, datoriile şi, în final, valoarea investiţiei mele, eu deţin controlul asupra finanţelor mele viitoare. Învestitorul nu deţine controlul şi nici nu beneficiază de efec

5 5

tul de levier cu privire la niciuna dintre cele patru coloane ale situaţiei lui financiare referitoare la economii, acţiuni, obligaţiuni, fonduri mutuale sau fonduri de investiţii tranzacţionate

5 5 5

la bursă.

Scurtă recapitulare înainte de a continua să vă expun metode mai bune de obţinere a efectului de levier şi control, consider că este important să recapitulăm şi să revizuim aspectele la care am făcut referire până acum, înainte ca situaţia să devină mai complexă. Este vorba de şapte aspecte, după cum urmează:

Punctul nr. 1: există multe tipuri de efect de levier. Efectul de levier cu care sunt familiarizaţi cei mai mulţi oameni este cel al

5 5

datoriilor, adică efectul de levier obţinut prin banii altor oameni. Există şi alte tipuri de efect de levier, precum cel asigurat de inteligenţa în plan financiar, adică de controlul finanţelor. De fapt, toate cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar – creşterea venitului, protejarea finanţelor împotriva prădătorilor, alocarea banilor, efectul de levier şi informaţiile din domeniu – sunt, toate, diferite forme de efect de levier. Efectul de levier se referă la orice aspect care-ţi uşurează munca. Este mai uşor să muti un

I) J J 5

obiect greu cu ajutorul unui cărucior şi este mai uşor să iei o decizie grea în materie de investiţii când ai un IQ financiar mare.

Punctul nr. 2: majoritatea investitorilor plasează capitalul în titluri de valoare, *active asupra cărora aceşti oameni au un control foarte mic.* Printre hârtiile de valoare se numără: economiile, acţiunile, obligaţiunile, fondurile mutuale şi fondurile de investiţii tranzacţionate la bursă. Din cauză că aceste active permit un control foarte mic sau nu permit niciun fel de control, investitorii beneficiază de un efect de levier foarte mic, înregistrează profituri investiţionale reduse şi reflectă, desigur, un IQ financiar

mic. Un om cu un IQ financiar mic obţine, de exemplu, un profit de 5% la economii, plătind taxe pe profitul respectiv, iar apoi pierd aproape totul din cauza inflaţiei.

Punctul nr. 3: creşterea profitului nu înseamnă creşterea riscului de investiţie. Când consultanţii financiari spun că mărirea profitului înseamnă creşterea riscului de investiţie, au dreptate, dar numai în ceea ce priveşte titlurile de valoare. Dar se înşală când vine vorba de toate activele.

Pentru active ca afacerile sau proprietăţile, trebuie să ai o inteligenţă mai mare în plan financiar şi să exerciţi un control mai mare asupra lor. Dar vei beneficia şi de un efect de levier mai mare şi cu un risc foarte mic. *Secretul acestui risc mic esteinte*

j

ligenţa crescută în plan financiar. De aceea eu le recomand oamenilor să înceapă cu afaceri mici şi să le menţină în acest stadiu, pentru că aşa îşi măresc inteligenţa în plan financiar. Dacă gradul lor de inteligenţă în domeniu creşte, şi profiturile lor investiţionale vor creşte. Dacă gradul lor de inteligenţă este mic, atunci efectul de levier poate da o lovitură grea IQ-ului financiar, adică profiturilor din investiţii.

Punctul nr. 4: cei mai mulţi consultanţi financiari nu sunt

şi J y investitori. Consultanţii financiari sunt, pur şi simplu, nişte agenţi de vânzări. Cei mai mulţi dintre ei, chiar şi mulţi brokeri imobiliari, investesc numai în titluri de valoare, asta dacă investesc. Cei mai mulţi beneficiază de un efect de levier foarte mic în plan profesional şi financiar. În multe cazuri, ratele efectului de levier în plan profesional şi financiar sunt, pentru ei, de 1: 1. Această rată de 1: 1 înseamnă că ei sunt plătiţi numai şi numai pentru munca lor – primind venitul zilnic pentru o zi de muncă.

În calitate de patron de afaceri, eu lucrez cu mii de oameni care mă sprijină. În calitate de investitor, ca în cazul complexului rezidenţial de 300 de apartamente din Tulsa, am 300 de chiriaşi care mă ajută să-mi plătesc investiţia, banca îmi împrumută 4 dolari pentru fiecare dolar pe care-l investesc în afacere şi departamentul de taxe şi impozite îmi acordă o deducere de taxe pe venit. Acestea sunt exemple de diferite forme de efect de levier.

Punctul nr. 5: educaţia financiară creşte inteligenţa în plan financiar. Majoritatea populaţiei investeşte în hârtii de valoare precum economiile, acţiunile, obligaţiunile, fondurile mutuale şi fondurile de investiţii tranzacţionate la bursă, pentru că nu are nevoie de control sau nu şi-l

doreşte. Aceşti oameni nu-şi doresc decât să-şi lase banii pe mâna unui consultant în investiţii care să facă treabă bună. Ochii care nu se văd se uită. Dacă vor să-şi con*y* troleze mai bine investiţiile, primul lucru pe care trebuie să-l facă oamenii în acest sens este să se instruiască în domeniul financiar, fapt care-i va ajuta să devină mai inteligenţi în plan financiar. În acest fel, ei au toate şansele să beneficieze de un efect de levier

7 *y* mai mare şi de un control mai bun asupra propriilor finanţe.

Punctul nr. 6: efectul de levier poate funcţiona în două moduri.

Efectul de levier te poate face atât bogat, cât şi sărac. De aceea, pentru manipularea efectului de levier, trebuie să fii inteligent în plan financiar şi să dispui de mecanisme de control financiar.

În cazul acţiunilor, un trader poate folosi efectul de levier în tranzacţionare. Dacă un trader consideră că piaţa este în urcare, el poate folosi opţiunea de cumpărare la bursă, adică dreptul de a achiziţiona o acţiune la un anumit preţ într-un anumit timp. De exemplu, dacă acţiunea costă 10 dolari astăzi, iar traderul simte că preţul ei va creşte, el poate achiziţiona o opţiune de cumpărare

la bursă cu un dolar. Dacă traderul a avut dreptate şi acţiunea a ajuns la 20 de dolari, traderul a câştigat 10 dolari în schimbul unui singur dolar. Dacă traderul consideră că piaţa e în scădere, el poate folosi o opţiune de vânzare la bursă.

Cu alte cuvinte, un trader are potenţialul de a face bani, dacă preţul acţiunii creşte sau scade. Totuşi, problema este că traderul nu deţine controlul asupra activului, ci controlează doar condiţiile în care este comercializat acesta. Cum era de aşteptat, majoritatea consultanţilor financiari care vând fonduri mutuale şi

5 J

recomandă diversificarea portofoliului spun că tranzacţionarea unei acţiuni este riscantă – ceea ce este adevărat pentru cei lipsiţi de experienţă şi training.

Pentru educaţia financiară a unui investitor, este foarte important ca acesta să înveţe cum să comercializeze pe o piaţă, chiar şi în afaceri imobiliare. Învestorii imobiliari folosesc şi ei

A... *9*

opţiuni de tranzacţionare. În domeniul imobilelor, opţiunea de cumpărare este cunoscută sub denumirea de plată iniţială pe loc. Dacă faci speculă cu imobile, o cădere

a pieţei imobiliare poate fi dezastruoasă.

Datorită faptului că cea mai mare parte din investiţia mea în imobile se bazează pe banii obţinuţi din închiriere şi pe costurile operaţionale ale unei proprietăţi, fluctuaţiile pieţei nu mă afectează prea mult. Cu toate că, ocazional, mi se mai întâmplă şi mie să revând o proprietate imediat după cumpărare, mai ales când apare un cumpărător care-mi oferă foarte mulţi bani pe ea, în general prefer să cumpăr o proprietate şi să colectez chiria şi alte venituri pe o perioadă lungă de timp. Apoi, caut o altă proprietate ca s-o cumpăr şi s-o păstrez.

Pentru cei care vor să ştie mai multe despre cum să investească pe o piaţă fluctuantă, eu şi Kim am creat un joc de strategie numit *CASHFLOW 202*, cu ajutorul căruia înveţi să faci tranzacţii cu bani de jucărie. *CASHFLOW 202* este o nouă ediţie a jocului *CASHFLOW 101.* Îţi recomand să începi cu acesta din urmă, înainte să treci la *CASHFLOW 202.*

Există cluburi *CASHFLOW* peste tot în lume, pentru oameni care vor să înveţe jocurile înainte să le cumpere. Orice om care vrea să folosească efectul de levier trebuie să fie informat în plan financiar.

Punctul nr. 7: cu toate că cei mai mulţi consultanţi

financiari J

recomandă diversificarea portofoliului de investiţii, ei, de fapt, nu-l diversifică. Există două motive pentru care recomandările consultanţilor în privinţa diversificării portofoliului de investiţii pot fi îndoielnice. Primul motiv este că aceştia investesc numai într-o

j

categorie de active: hârtiile de valoare. Când, pe 9 şi 10 august 2007, au apărut primele efecte ale prăbuşirii pieţei, diversificarea portofoliului nu a protejat investiţiile în titluri de valoare. Al doilea motiv este că un fond mutual este deja o investiţie diversificată. Este un amestec de acţiuni bune şi rele. A cumpăra mai multe fonduri mutuale este totuna cu a lua mai multe multivitamine. Când cineva ia mai multe multivitamine, singurul lucru care sporeşte este urina persoanei respective.

Investitorii profesionişti nu-şi diversifică portofoliul. După cum spune Warren Buffett: „Diversificarea portofoliului este o măsură de protecţie împotriva ignoranţei. Diversificarea portofoliului este inutilă pentru o persoană care ştie ce face”.

Tatăl meu bogat spunea: „De a cui ignoranţă te protejezi, de ignoranţa ta, de ignoranţa consultantului tău

sau de ignoranţa amându-rora?”

În loc să-şi diversifice portofoliile, investitorii profesionişti fac următoarele două lucruri. Unu, se concentrează doar asupra investiţiilor mari. Astfel, economisesc bani şi au profituri mai mari. Doi, se protejează împotriva riscurilor investiţionale. Protecţia este o altă expresie pentru asigurare. De exemplu, pentru complexul meu rezidenţial de 300 de apartamente, trebuie să fac tot felul de asigurări, conform cerinţelor băncii. Dacă proprietatea arde, asigurarea acoperă plata pentru ipotecă şi pentru reconstruirea clădirii. Partea bună este că toate cheltuielile pentru asigurare sunt acoperite de banii luaţi pe chirii.

Două dintre principalele motive pentru care nu-mi plac fondurile mutuale sunt: unu, băncile nu împrumută bani, dacă le ofer o garanţie; şi doi, companiile de asigurări nu fac asigurări pentru pierderea catastrofică generată de o eventuală prăbuşire a pieţei – de semnalat că toate pieţele se prăbuşesc odată şi odată.

Efect de levier mai mare, profituri mai mari şi risc investiţional mai mic

9 9

Concentrarea, şi nu diversificarea portofoliului, este

secretul pentru obţinerea unui efect de levier mai mare, a unor profituri mai mari şi a unui risc investiţional mai mic. Ca să te poţi concentra asupra investiţiei tale, trebuie să fii foarte inteligent în plan financiar. Acest lucru înseamnă, pentru început, să ştii cu ce scop investeşti. În lumea banilor, investitorii investesc din două motive: câştigul de capital şi fluxul de lichidităţi.

1. Câştigul de capital. Mulţi oameni consideră că investiţiile sunt riscante tocmai pentru că investesc cu scopul de a realiza câştiguri de capital. De cele mai multe ori, investiţia în câştig de capital este speculativă, ca un joc de noroc. Când o persoană spune: „Cumpăr această acţiune, acest fond mutual sau această proprietate imobiliară”, acea persoană investeşte cu scopul de a realiza un câştig de capital, o creştere a preţului activului. De exemplu, dacă eu aş fi cumpărat complexul de 17 milioane de dolari cu speranţa de a-l vinde cu 25 de milioane de dolari, aş fi făcut investiţie pentru câştig de capital. După cum se ştie, investiţia în câştiguri de capital implică achitarea unor taxe investiţionale mai mari, în anumite ţări.

banii băncii, ca să obţin un profit mai mare din investiţie şi să plătesc taxe mai mici. Este mai bine să foloseşti aşa

efectul de levier.

Care este scopul investiţiei tale f

Majoritatea consultanţilor financiari recomandă unei persoane să investească în fonduri mutuale pe termen lung când este tânără. Să investeşti pentru creştere înseamnă să investeşti pentru câştiguri de capital. Ei îi sfătuiesc pe investitorii mai în vârstă să transforme apoi fondurile lor de creştere în fonduri de venit sau anuităţi. Cu alte cuvinte, investeşte pentru disponibil de lichidităţi când eşti mai în vârstă. Ei consideră că disponibilul de lichidităţi este mai puţin riscant şi mai sigur.

Trei tipuri de investitori

Când vine vorba de câştig de capital sau de flux de lichidităţi, există trei tipuri generale de investitori. Acestea sunt:

1. *Cei care investesc numai pentru obţinerea unui câştig de capital.* În lumea acţionarilor, aceşti oameni sunt numiţi *traderi.* Pe piaţa imobiliară, ei sunt numiţi speculanţi. Obiectivele lor de investiţie sunt, în general, cumpărarea la un preţ scăzut şi vânzarea la un preţ ridicat. Dacă analizăm cadranul banilor, traderii şi speculanţii imobiliari intră, de fapt, în secţiunea L, nu în secţiunea I. Ei sunt consideraţi traderi profesionişti, nu

investitori. Pe lângă asta, în America, traderilor şi speculanţilor imobiliari li se percep cele mai mari taxe din rândul celor care se încadrează în secţiunea L. Desigur, ei nu se bucură de beneficiile taxelor reduse de care au parte oamenii din secţiunea I.

obligaţiune municipală neimpozabilă plătind o dobândă de 7%, randamentul efectiv al investiţiei (REI) este acelaşi cu randamentul obţinut dintr-o investiţie pentru care el plăteşte un impozit de 9%.

În afacerile imobiliare, mulţi investitori preferă chiriile triplu nete. În cazul acestor chirii, investitorii au profit fără să plătească nimic pe taxe, reparaţii şi asigurare. Chiriaşul acoperă aceste costuri. În multe feluri, o chirie triplu netă este ca o obligaţiune municipală, pentru că o mare parte din profit poate fi neimpozabilă sau impozitată eşalonat.

Deşi îmi place chiria triplu netă, după cum era de aşteptat, problema este găsirea unui chiriaş bun care să fie dispus să-mi asigure un profit mare. În prezent, în timp ce scriu, majoritatea proprietăţilor închiriate prin contract triplu net aduc un profit de aproximativ 5 – 6%. Deci situaţia nu e prea optimistă. Vestea bună este că, dacă sunt mai persistent, urmând să detaliez mai târziu această chestiune, s-ar putea să găsesc o proprietate care să-mi

aducă un profit mult mai mare, beneficiind, totodată, de un efect de levier mai mare şi folosind banii din bancă pentru a minimiza riscul investiţiei; de aceea, prefer imobilele închiriate prin contract triplu net, în detrimentul obligaţiunilor municipale neimpozabile. Ceea ce ne aduce la al treilea tip de investitori.

un calcul diferenţial de 1 % la acţiunile tehnologice, de exemplu, casa de investiţii va paria milioane de dolari în speranţa că, în doar câteva ore, va câştiga un procent la acele milioane de dolari. Acesta este un efect de levier foarte mare şi foarte riscant.

j

Aceste modele computerizate cauzează, de asemenea, o inconstanţă mare pe piaţă şi duc la căderea acesteia. Când bursa de valori anunţă că programul de tranzacţionare s-a terminat, ea se referă la oprirea acestor programe computerizate. Piaţa se prăbuşeşte în cazul în care calculatoarele *spun „vindeţi*". În cazul în care calculatoarele spun *„cumpăraţi",* pieţele cresc şi abia apoi

se prăbuşesc. Cu alte cuvinte, preţurile pot creşte sau scădea fără un motiv fundamental sau legat de afaceri. Preţul unei acţiuni poate să nu aibă nicio legătură cu valoarea companiei, deoarece calculatoarele au creat o rezervă sau o cerere artificială. Dacă îţi mai

5

aminteşti, în era internetului[16] companiile care nu erau adevărate companii, bazându-se, mai degrabă, doar pe nişte idei bune, au ajuns să aibă un capital estimativ de miliarde de dolari, iar companiile foarte valoroase au fost martorele unei scăderi foarte mari a preţului acţiunilor lor, aceasta fiind cauzată de fulgerătorul boom al internetului.

În această eră nouă a capitalismului, eu, ca investitor format în perioada veche, trebuie să fiu foarte inteligent ca să investesc în câştiguri de capital şi flux de lichidităţi, beneficiind, totodată, şi de efectul de levier al datoriilor şi de avantaje de impozitare. De asemenea, trebuie să mă menţin deasupra tumultului pe care îl cauzează pe piaţă proaspeţii absolvenţi din domeniu şi supercalculatoarele.

---

16 Era internetului: cunoscută şi sub numele de „bula dotcom“, a fost o bulă economică între anii 1995 şi 2000, în care valoarea acţiunilor de pe pieţele naţiunilor industrializate a crescut rapid prin intermediul internetului (*n. red.*).

De exemplu, deşi nu deţin controlul asupra investiţiei, am cumpărat de curând o acţiune deoarece compania, o companie veche, din era industrială, plăteşte dintotdeauna un dividend constant de 11%. Odată cu recenta prăbuşire a pieţei, când preţul acţiunilor a scăzut, am cumpărat acţiunea respectivă pentru că preţul fluxului de lichidităţi a scăzut. Aşa că, ocazional, mai cumpăr şi eu titluri de valoare, dar fac asta în special pentru a avea un flux de lichidităţi. Având o funcţie mică şi nedetinând

5 5 5 5

controlul asupra companiei respective, nu folosesc efectul de levier. Învestesc numai cu bani, bani pe care-mi permit să-i pierd, în cazul în care greşesc. Dacă preţul acestei anumite acţiuni va creşte, s-ar putea s-o vând, pentru că-mi place să investesc atât pentru flux de lichidităţi, cât şi pentru câştig de capital. Randamentul efectiv al investiţiei mele creste în momentul în

5 5

care (şi dacă) înregistrez un flux de lichidităţi, dar şi un câştig de capital.

Ca să fii un bun investitor în imobile, trebuie să întruneşti

7 următoarele trei condiţii:

5

1. Să ai parteneri buni. După cum spune Donald Trump: „Nu poţi face o afacere bună cu parteneri răi”. Asta nu înseamnă că partenerii răi sunt, neapărat, nişte oameni răi. Este posibil să fie, pur şi simplu, nişte parteneri răi sau nepotriviţi pentru tine. Dacă vreau ca proiectul meu cu complexul rezidenţial de 300 de apartamente să meargă, trebuie să mă asigur că am parteneri buni de afaceri. Ei sunt: Kim – soţia mea —, Ken şi Ross.

5 *7* 5

Am făcut multe afaceri împreună cu ei şi am scos mulţi bani. Am întâmpinat, de asemenea, multe probleme împreună; rezolvându-le, am devenit mai inteligenţi şi am construit un parteneriat mai solid.

da vânzătorului atât cât îmi cere. La un dolar pe lună timp de 30 de ani, îmi permit să plătesc 35 de milioane dolari pentru o proprietate de 17 milioane de dolari. Cum se spune în lumea afacerilor: „Îţi ofer *preţul* pe care-l ceri, dacă accepţi *condiţiile* mele”.

Ştiu că unii dintre voi cred că acest exemplu, de 35 de milioane de dolari, este extrem de ridicol. De fapt, nu este. În lumea finanţelor, se întâmplă frecvent să se ajungă la

preţuri ridicole. Adesea, totul ţine de cumpărător şi de vânzător, precum şi de abilitatea lor de a folosi finanţele pentru a-şi atinge scopurile.

De exemplu, acum câţiva ani, o proprietate de lângă biroul meu a fost scoasă la vânzare. Când l-am întrebat pe broker care e preţul, el a spus că e 2 milioane de dolari. Am râs, mi-am spus că glumeşte şi am plecat. Credeam că proprietatea valorează cel mult 750.000 de dolari. În prezent, acea fostă dărăpănătură îi aparţine unui lanţ mare de hoteluri. Nu ştiu cât valorează astăzi, dar, categoric, peste 2 milioane de dolari. După cum spune prietenul meu Ken Mcelroy: „Persoana care are cel mai bun plan câştigă”. Şi după cum spune Donald Trump: „Gândeşte optimist!” De câte orice trec cu maşina pe lângă acea proprietate, îmi spun: „Gândeşte şi mai optimist!”

Dacă deţin *controlul* asupra acestor trei componente – parteneri buni, finanţare bună şi management bun —, sunt mai dispus să folosesc datoriile ca *efect de levier.* Fără control, probabil că *nu* aş opta pentru finanţarea datoriilor. Când fac o investiţie puţin mai riscantă, cum este specula cu o acţiune sau o marfă, îmi place să investesc numai atâţia bani cât îmi permit să pierd.

Profituri mai mari cu risc investiţional mai mic

O să explic mai departe de ce am atâta încredere în investiţia mea (în mare, pentru că am parteneri buni de afacere şi pentru că deţin controlul asupra complexului de 300 de apartamente), de ce sunt dispus să folosesc mult efect de levier, de ce cred că riscul investiţional este scăzut, cum fac mai mulţi bani şi

5 5 J

cum plătesc taxe mai mici. Există trei strategii de investiţie mai avansate, care necesită un nivel mai ridicat de inteligenţă în plan financiar. Cele trei strategii avansate de efect de levier sunt banii altor oameni, randamentul investiţiei şi rata internă a rentabilităţii.

5

1. Banii altor oameni. Există multe feluri în care poţi folosi banii altor oameni. În cazul complexului meu rezidenţial de 300 de apartamente, folosesc un efect de levier de 80%. În primul rând, avantajul faptului de a folosi banii băncii este că aceştia sunt neimpozabili. Celelalte beneficii ale acestui lucru sunt:

	Eu	*Banca*
1. Evaluare	100%	0%
2. Profit	100%	0%

3. Beneficiile impozitării	100%	0%
4. Amortizare	100%	0%

După cum poţi vedea din aceste cifre, banca avansează 80% din bani, dar eu am beneficii de 100% de pe urma ei. Ce partener grozav!

2. Randamentul investiţiei. Pe mulţi investitori îi derutează ran*y y* damentul banilor lor sau randamentul investiţiei. De exemplu, uneori citeşti în diverse publicaţii financiare că multe fonduri mutuale au crescut cu 10%. Eu mă întreb însă dacă s-a întors ceva din acel procent de 10% la investitor. Şi cum s-au măsurat cele 10%? Pentru unele fonduri, măsurarea celor 10% se face în funcţie de preţul acţiunilor din fond al căror preţ a crescut. De exemplu, dacă acum un an preţul pe acţiune în cadrul fondului a fost de 10 de dolari, iar astăzi este de 11 dolari, randamentul estimativ este de 10%. În acest caz, randamentul s-a măsurat în câştiguri de capital.

Ca investitor preocupat şi de obţinerea unui câştig de capital, şi a unui flux de lichidităţi, singurul randament de care ţin eu cont este cel al fluxului de lichidităţi. De exemplu, dacă investesc 10 dolari, iar în fiecare an, după ce plătesc taxele, rămân cu un dolar ca flux de lichidităţi,

randamentul acestei investiţii este de

5 *y*

10%. Nu pun la socoteală randamentul din evaluarea activelor, pentru că acesta este estimativ şi nu ştiu sigur care este adevărul până nu vând activele.

Randamentul investiţiei se măsoară atât în funcţie de preţul acţiunilor, cât şi pentru banii din buzunarul meu. De fapt, eu le vreau pe amândouă, vreau 10% din evaluarea activelor şi 10% din banii mei. Dar fluxul de lichidităţi este singurul randament care poate fi măsurat într-un mod tangibil atât timp cât păstrez activele.

Adaptarea contribuţiilor la planul 401 (k) în funcţie de banii tăi

Derutant este şi faptul că planificatorii financiari pretind că toate companiile adaptează contribuţiile la fondul de pensie. Dacă această adaptare este de un dolar la un dolar până la un anumit procent, consultantul poate pretinde că ai un randament investiţional de 100%. Eu nu văd aşa lucrurile. În ceea ce priveşte adaptarea contribuţiilor la fondul de pensie, compania adaugă, pur şi simplu, banii mei la o sumă mai mare de bani care este tot a mea. Cu alte cuvinte, contribuţia pe care o reţine compania şi cu care contribuie ulterior la fondul de pensii provine tot din

banii mei. Oricum, compania trebuia să mă plătească tot cu bani. Este o parte din compensaţia mea totală, o pierdere a companiei.

Când vorbesc despre obţinerea unui profit prin efect de levier, vorbesc despre banii altcuiva... nu despre banii mei.

Efect de levier mai mare, profituri investiţionale mai mari

Importanţa efectului de levier constă în faptul că, cu cât acesta este mai mare, cu atât este mai mare şi profitul. De exemplu, dacă cu cumpăr o locuinţă de închiriat cu 100.000 de dolari, bani proprii, şi am un profit net anual de 10.000 de dolari, rentabilitatea capitalului bănesc investit este de 10%. Dacă împrumut 50.000 de dolari şi am, în continuare, un profit de 10.000 de dolari, rentabilitatea capitalului bănesc investit este de 20%. Dacă finanţez întreaga sumă de 100.000 de dolari şi încă înregistrez un profit de 10.000 de dolari, randamentul meu este infinit. Un randamentul infinit înseamnă că obţii bani fără să

pierzi nimic. Toţi cei 10.000 de dolari ajung în buzunarul meu, fără nicio pierdere. Chiriaşii acoperă pierderile, iar mie îmi revine profitul.

Bani, fără să pierzi nimic în următorul exemplu, folosind din nou exemplul complexului meu rezidenţial de 300 de apartamente, voi explica cum obţin eu un randament infinit folosind efectul de levier. Pentru

5

a-mi atinge acest scop, voi mări chiriile şi voi construi spălătorii, apoi la voi dota cu uscătoare pentru toate cele 300 de apartamente. Iată care sunt cifrele, în termeni foarte simplificaţi.

Venituri

Mărire a chiriei cu 50 de dolari

Mărire a chiriei cu 50 de dolari, datorită spălătoriilor şi uscătoarelor

Cheltuieli

10 dolari pe lună pentru plăţi pentru spălătorii şi uscătoare

	ani
Bil	*j*
Active	Pasive Datorie de 1.000 de dolari deplătit pentru

	spălătorii şi uscătoare şi reabilitarea imobilelor

Mărirea chiriilor cu 100 de dolari net pe lună o voi realiza prin creşterea efectivă a chiriilor pentru a satisface competiţia, prin îmbunătăţirile externe şi prin echiparea fiecărui imobil cu spălătorii şi uscătoare.

Această creştere a venitului cu 100 de dolari pe lună este o tranzacţie 100% finanţată. Eu şi Kim obţinem bani în plus de la

5 5! 5 JT

bancă pentru a face renovările necesare. Trebuie să controlăm investiţia. Creşterea datoriei este mai mult decât acoperită de creşterea noastră de venit. Surplusul de 100 de dolari este, practic, un *venit infinit,* pentru că toate cheltuielile cad în sarcina băncii şi toate veniturile ajung la mine.

Creşterea de 100 de dolari pe lună se face pentru fiecare dintre cele 300 de locuinţe. Această creştere a venitului brut de 30.000 de

dolari pe lună, sau 360.000 de dolari pe an, se adaugă fluxului de lichidităţi pe care-l avem deja. Cei 360.000 de dolari reprezintă un venit infinit măsurat prin fluxul de lichidităţi care ne intră în buzunar, şi nu printr-un câştig estimativ de capital, trecut pe hârtie.

Pe scurt, banca ne asigură toată suma de bani necesară pentru efectuarea îmbunătăţirilor, iar noi înregistrăm un venit mai mare. Chiriaşii ne asigură banii pentru cheltuieli şi ipotecă.

3. Rata internă a rentabilităţii. Una dintre măsurile mai complexe, sofisticate şi adesea derutante ale rentabilităţii investiţiei este rata internă a acesteia. Dacă investitorii îşi fac treaba bine, ei pot creşte randamentul investiţiei, adică rata internă. Următoarea diagramă exemplifică în cel mai simplu mod posibil această modalitate mai avansată de măsurare a profitului real al investitorului.

Cont de profit şi pierdere

Venituri Venit pasiv

Cheltuieli Deprecierea investiţiei

Bilanţ

y

Active	Pasive

Aprecierea investiţiei	Amortizarea investiţiei

În termeni foarte simpli, rată internă a rentabilităţii măsoară celelalte profituri şi tipuri de efect de levier pe care le poate furniza o investiţie controlată bine.

5

1. *Coloana veniturilor: venitul pasiv.* Cei mai mulţi oameni consideră că suma brută de bani provenită din chirie face parte din coloana veniturilor. Totuşi, rata internă a rentabilităţii măsoară, de asemenea, şi alte forme de venit. Venitul pasiv este impozitat mai puţin decât venitul câştigat. În Statele Unite, din venitul pasiv nu se reţine contribuţia la Social Security sau taxa pentru activităţile desfăşurate ca liber-profesionist. Cu alte cuvinte, aceste taxe nu apar cu titlu de pierderi în coloana cheltuielilor, ceea ce înseamnă că ele reprezintă, de fapt, o mărire a profitului.
2. *Coloana cheltuielilor: deprecierea investiţiei.* În

Statele Unite, departamentul de taxe le oferă unora dintre investitori un venit adiţional care arată, de fapt, ca o cheltuială. Acest venit este cunoscut ca *deprecierea investiţiei.* Un alt termen pentru depreciere este „venit-fantomă”. Acest venit este un venit-fantomă pentru că nu mai apare în altă parte. De exemplu, să spunem că am de plătit impozite în valoare de 1.000 de dolari. Serviciul american pentru Venituri Interne (IRS) îmi permite să-mi depreciez investiţia cu 200 de dolari, lăsându-mă să plătesc impozite în valoare de numai 800 de dolari. Surplusul de 200 de dolari reprezintă un venit-fantomă, sau bani pe care nu trebuie să-i plătesc statului. Cei 200 de dolari rămân în buzunarul meu, în loc să ajungă la guvern.

Deprecierea investiţiei se aplică la: frigidere, ventilatoare de tavan, covoare, mobilă şi alte bunuri care scad în valoare cu timpul. Dacă ai o afacere sau o proprietate imobiliară proprie, poţi obţine mai multe informaţii despre deprecierea investiţiei de la contabilul tău. Această depreciere nu se aplică în cazul celor care investesc în titluri de valoare.

3. *Coloana pasivelor: amortizarea investiţiei.* O altă

formă de venit pentru investitor este cunoscută sub numele de amortizare, un cuvânt sofisticat care desemnează plata datoriilor conform unui plan regulat. Când ai datorii bune, datorii pe care le plăteşte altcineva în locul tău – de exemplu, un chiriaş —, amortizarea investiţiei se transformă în venit. Cu alte cuvinte, din moment ce chiriaşul îmi stinge datoria, plata respectivă este, practic, o formă de venit pentru mine, un venit plătit pentru a-mi reduce datoria, fără să mă ating de banii din propriul buzunar, pe care-i păstrez pentru o altă mare oportunitate de investiţie. În plus, în timp ce chiriaşul îmi stinge datoria, eu încă mă bucur de toate beneficiile de impozitare asociate cu investiţia mea.

5

4. *Coloana activelor: aprecierea investiţiei.* Aprecierea este creşterea în valoare a activului. Aceasta înseamnă, de asej 7

menea, obţinerea unui venit personal. Această apreciere nu se face în funcţie de sfatul vreunui evaluator cu privire la creşterea preţului de vânzare a acţiunii, estimată prin analize comparative ale vânzărilor din domeniu. Eu măsor aprecierea în funcţie de creşterea efectivă a venitului din

coloana venitului. De exemplu, creşterea venitului cu 360.000 de dolari pentru complexul meu de 300 de apartamente este măsurabilă.

Aceasta nu este o metodă exactă de definire a ratei interne a rentabilităţii, dar te ajută să-ţi faci o idee despre modul în care un investitor îşi poate spori foarte mult profitul din investiţii, faţă de majoritatea investitorilor care cumpără titluri de valoare. Cel puţin, acum ştii ce este rata internă a rentabilităţii. Probabil că 95% dintre investitori n-au auzit niciodată de aceasta. Prin urmare, eşti mai inteligent decât 95% dintre investitorii din toată lumea.

Strategia de ieşire

Frumuseţea strategiei de ieşire, în cazul complexului meu rezidenţial de 300 de apartamente, este, din nou, folosirea efectul de levier pentru a deveni chiar mai bogat. În loc să vând proprietatea şi să plătesc taxe substanţiale pe profit pentru câştigurile de capital, eu şi Kim ne scoatem banii prin refinanţare. Putem să facem asta pentru că am crescut valoarea proprietăţii prin îmbunătăţirile făcute şi prin managementul investiţiei. Banca recunoaşte această creştere în valoare şi, astfel, putem să facem oricând un împrumut. Folosind efectul de levier pentru valoarea proprietăţii, scoatem bani din

proprietate fără să plătim taxe; în plus, prin îmbunătăţirile efectuate, venitul mărit acoperă mai mult decât este necesar plata ipotecii crescute. Împrumutând în loc să vindem, eu şi Kim recâştigăm avansul dat la început, fără să plătim taxe; în plus, putem păstra şi activul, în aceste condiţii, venitul pe care ni-l aduce proprietatea este infinit, pentru că nu trebuie să investim niciun ban în această afacere şi totuşi avem profit. Acesta este tipul optim de efect de levier.

Să spunem că, după cinci ani, putem refinanţa proprietatea şi putem scoate 4 milioane de dolari neimpozabili din ea. Pentru detalii asupra cifrelor, vezi diagrama de pe pagina următoare.

Suma refinanţată de 4 milioane de dolari ajunge la investitori, răscumpără tot capitalul iniţial şi mai asigură şi capital în plus. Chiar mai mult, eu şi Kim reuşim să controlăm în continuare

7 j cele 300 de locuinţe; ipoteca mărită, de 280.000 de dolari, va fi plătită din creşterea de 360.000 de dolari a venitului.

Scăzând 280.000 de dolari, reprezentând cheltuielile cauzate de mărirea dobânzii, din creşterea de 360.000 de dolari a veni

7 jtului, obţinută prin mărirea chiriei, rezultă că eu şi Kim obţinem un venit net pasiv de 80.000 de dolari. Această sumă de 80.000 de dolari este un câştig infinit, pentru că investitorii şi-au recuperat investiţia iniţială, având parte totuşi şi de lichidităţi. Cei 80.000 de dolari sunt bani gratuiţi. Învestitorii primesc înapoi 4 milioane de dolari şi trec la cumpărarea unui alt complex rezidenţial.

5

Venituri

360.000 de dolari, creştere de venit

4 milioane de dolari neimpozabili

Cheltuieli

280.000 de dolari pentru plăţi adiţionale ale dobânzii, la o dobândă de 7%

Bilanţ

y

Active	Pasive
Bloc de aparta mente	4 milioane de dolari datorii

	adiţionale

Acesta este un exemplu de folosire *a controlului şi a efectului de levier.* Aşa poţi să devii bogat jucând după regulile noului capitalism, un capitalism în care trebuie să te îmbogăţeşti prin gestionarea datoriilor. În loc să muncim din greu ca să scăpăm de datorii, aşa cum fac oamenii care trăiesc după regulile vechiului capitalism, eu şi Kim muncim din greu ca să găsim modalităţi prin care să avem mai multe datorii *bune* şi să folosim un efect de levier mai mare.

Pornind de la zero

Pentru unii dintre voi, cumpărarea unui complex rezidenţial de 300 de apartamente la preţul de 17 milioane de dolari este o investiţie mare. Pentru unii dintre voi, aceasta este o investiţie

5 *y* mică. Acum 10 ani, cumpărarea unui asemenea complex ni se părea şi mie şi lui Kim o investiţie mare. Peste 10 ani, sunt convins că

J J 5?

ni se va părea o investiţie mică. Eu, Kim şi Ken plănuim deja să începem proiecte mai ample. Donald Trump şi cu mine ne gândim să iniţiem un proiect mare nu departe de locuinţa mea, un proiect care va da roade în 10 ani.

Menţionez amploarea şi sumele investite în dolari ca să exemplific trei aspecte:

1. *Faptul că te-ai născut sărac şi n-ai avut şansa unei educaţii financiare nu înseamnă că nu poţi deveni bogat.* Foarte puţini oameni se nasc suficient de bogaţi ca să cumpere un complex de apartamente în valoare de 17 de milioane de dolari. Şi nimeni nu se naşte suficient de inteligent ca să achiziţioneze, să finanţeze şi să administreze de unul singur un asemenea proiect. Cu alte cuvinte, dacă nu ai bani sau educaţie financiară, asta nu e o scuză; trebuie să începi de undeva. Totuşi, în încercarea lor de a deveni bogaţi, foarte mulţi oameni se poticnesc de problema lipsurilor financiare şi ale educaţiei financiare. Ei nu reuşesc să facă primul pas înspre îmbogăţire. Apoi, dacă fac primul pas şi eşuează, dacă fac o greşeală, dacă pierd bani sau întâmpină cine ştie ce probleme, mulţi dintre ei renunţă. De aceea, pentru nenumăraţi oameni, un proiect de 17 milioane de dolari este un proiect grandios, un proiect mai mare decât

visurile lor.

2. *începe cu începutul şi avansează treptat!* Kim a făcut prima investiţie în 1989, cumpărând o casă cu o baie şi două dormitoare, în valoare de 45.000 de dolari şi situată în Portland, Oregon. Ea a investit 5.000 de dolari şi a câştigat 25 de dolari pe lună. A fost extrem de emoţionată când a făcut primul pas în materie de investiţii. Astăzi, nu i se pare foarte greu să investească într-un complex rezidenţial de 300 apartamente, în valoare de 17 de milioane de dolari. Ea este pregătită pentru proiecte mai ample.

În 1997, Ken Mcelroy a devenit investitor cumpărând un apartament cu două băi şi două dormitoare, din Scottsdale, Arizona. Acesta a costat 115.000 de dolari. El a investit 23.000 de dolari. A câştigat 50 de dolari pe lună bani lichizi. Astăzi, el controlează un portofoliu imobiliar care valorează sute de milioane de dolari.

Eu am făcut prima investiţie în 1973. Nu aveam bani de investit. Eram încă în Infanteria Marină şi tocmai cumpărasem o primă casă. În loc să mă las intimidat de venitul meu mic şi de lipsa banilor, m-am înscris la un curs de investiţii imobiliare, care costa 385 de dolari. După câteva luni, am făcut prima mea investiţie imobiliară, am

cumpărat un apartament cu un singur dormitor, de pe insula Maui, la preţul de 18.000 de dolari. Proprietatea era scoasă la licitaţie şi banca voia cu orice preţ să scape de ea. Banca m-a lăsat să dau un avans de 2.000 de dolari folosind cartea de credit. Proprietatea mi-a adus un profit de aproximativ 35 de dolari pe lună după ce am plătit ipoteca şi datoria de pe cartea de credit, ceea ce înseamnă că am beneficiat de un profit infinit, din moment ce am folosit 100% bani împrumutaţi din bancă. Odată ce am demonstrat că puteam să administrez proprietatea respectivă, am reuşit să cumpăr încă două proprietăţi cu bani din bancă. Aşa am ajuns să fac carieră ca investitor.

După aproximativ un an, am vândut toate cele trei proprietăţi cu aproximativ 48.000 de dolari fiecare şi am obţinut un profit de 90.000 de dolari. Era un profit frumuşel, având în vedere că pierdusem numai 385 de dolari pentru curs şi avansul de pe cartea de credit.

Cu toate că eu am reuşit, nu le recomand oamenilor să-şi 7 întrebuinţeze cărţile de credit ca să plătească avansuri la bancă. Totuşi, le recomand să citească lucrări de specialitate şi să meargă la seminarii, înainte să se apuce de investit. Unul dintre motivele pentru care compania Tată Bogat oferă seminarii intensive în materie de

investiţii este credinţa mea nestrămutată în puterea minţii umane. Mintea umană este cea mai importantă formă de efect de levier de care dispune un om.

La seminariile noastre, vorbitorii sunt fabuloşi. Recunosc, acolo există şi profesori mai buni ca mine. Conţinutul şi mesajul cursurilor lor sunt mult mai concentrate şi mai detaliate decât

j

cele ale cursurilor mele. Ei sunt bine pregătiţi şi decişi să te facă să ai succes; însă, mai important decât atât, ei pun în practică exact ceea ce susţin la cursuri. În general, participanţii la cursurile noastre spun că acestea le deschid mintea către o lume de oportunităţi noi şi de forme variate de libertate în plan financiar;

ei spun că participarea la seminarii le schimbă vieţile pentru totdeauna. Pentru mai multe informaţii despre aceste cursuri, vizitează www richdad com.

3. Ţinteşte sus! Cei mai mulţi dintre noi ştiu că orice copil tre

9 9 9 9 r buie lăsat să viseze în voie. Acelaşi lucru este valabil şi pentru adulţi. Eu şi Kim avem visuri mari. Datorită lor, relaţia noastră

9 9 9

este bogată, tinerească şi armonioasă. Învestind în proiecte mai ample, noi învăţăm diverse lucruri împreună, lucrăm ca o echipă şi creştem împreună, şi nu pe cont propriu. În loc să ne abandonăm visurile, noi preferăm să ţintim sus, să învăţăm şi să investim cu grijă, ca să ne depăşim visurile. Nu este vorba numai de bani... este vorba de viaţă. După părerea noastră, ar fi o tragedie să nu trăim la înălţimea visurilor noastre.

9

În concluzie

Pe 9 şi 10 august 2007, când pieţele din lume s-au prăbuşit, mulţi oameni habar n-aveau ce însemna acest lucru. În genere, oamenii habar n-aveau cum le va afecta viaţa această cădere a

9

pieţei. Ei nu ştiau nici măcar cum le afectaseră viaţa schimbările regulilor financiare din 1971, respectiv 1974.

Astăzi, chiar şi în cea mai bogată regiune din lume, Statele Unite, milioane de oameni educaţi şi muncitori câştigă mai puţin, cu toate că sunt plătiţi mai bine, economisesc bani care se depreciază, se agaţă cu disperare de casele lor pe măsură ce valoarea acestora scade şi utilizează cărţile de credit ca să-şi plătească

facturile.

Ca să înrăutăţească situaţia în care se află din cauza căderii

5 5

pieţei, milioane de oameni educaţi şi muncitori cred că investiţiile sunt riscante şi că faptul de a obţine profituri mai mari este totuna cu a-ţi asuma riscuri mai mari. Există doar câţiva oameni

5 5

care ştiu că secretul *efectului de levier* este controlul investiţiei, precum şi că secretul acestui control este inteligenţa în plan financiar.

Vestea bună este că, cu cât eşti mai inteligent în plan financiar, cu atât poţi să faci mai mulţi bani fără să ai nevoie de bani.

În acest nou capitalism, poţi, într-adevăr, să faci *bani fără să pierzi nimic.* În era informaţiei, cunoaşterea reprezintă efectul de levier ideal. Cu cât faci mai mulţi bani fără să investeşti bani, cu

5 J

atât randamentul investiţiei şi rata internă a rentabilităţii sunt

5 J 5

mai mari şi cu atât IQ-ul tău financiar este mai ridicat.

Dacă IQ-ul financiar este măsura numerică a inteligenţei în plan financiar înseamnă că obţinerea unui *profit infinit* este totuna cu faptul de a avea un IQ financiar care creşte la infinit. Transmite-le acest mesaj celor de la bancă şi planificatorului tău financiar data viitoare când îţi vor spune că o dobândă de 5% la economii sau un profit de 10% la fondurile mutuale este un profit mare.

CAPITOLUL 7

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar în ianuarie 1972, am fost transferat din baza Pendleton, California, pe o navă portavion de pe coasta Vietnamului. Aceasta a fost a doua mea călătorie în Vietnam. Prima a avut loc în 1966. Academia de Marină Comercială a trimis studenţi pe mare pentru un an de studii. Sarcina mea era să studiez operaţiunile militare de cargo dintr-o zonă de război – mai exact, să învăţ cum să încarc şi să descarc în siguranţă bombe, fără să omor pe nimeni. A doua călătorie, ca pilot de război, a fost o experienţă foarte diferită faţă de studierea operaţiunilor de război, din timpul studenţiei.

Îndatorirea mea principală la bordul navei portavion a fost să fiu pilot de elicopter militar de atac. Misiunea mea

era să escortez elicopterele mai mari care transportau trupele. Detaşamentul nostru era alcătuit, în mare parte, din elicoptere de transport al trupelor, CH-46 cu rotor dublu şi CH-53, alias *Jolly Green Giants.* Dacă zona era atacată de inamici, elicopterul militar de atac trebuia să protejeze elicopterele care transportau trupele. Mie unul mi-a plăcut foarte mult să fiu pilot de elicopter militar. Era mult mai bine decât să fiu pilot de elicopter care asigura transportul trupelor. Piloţii acestor elicoptere trebuiau să fie extrem de curajoşi. Ei pilotau elicoptere mari printr-o zonă periculoasă şi stăteau la sol în timp ce trupele coborau şi urcau.

Slujbă pentru serviciile secrete îndatorirea mea secundară era aceea de a-l asista pe ofiţerul detaşamentului, responsabil cu informaţiile strict secrete. Această slujbă a fost extrem de interesantă. Ore în şir, stăteam, ascultam, observam, adunam şi procesam informaţii cu caracter strict secret. La intervale regulate din zi şi din noapte, făceam raportări către ofiţerul comandant şi echipa lui. Datoria mea şi a ofiţerului

responsabil cu informaţiile strict secrete era să preluăm datele brute din zona de desfăşurare a războiului şi să le

transformăm în j informaţii pline de sens.

Informaţii care tin de viaţă şi de moarte

J 9 9 9 9

Ca ofiţer de informaţii, am învăţat să pun mare preţ pe informaţii. Înainte de Vietnam, nu dădeam prea mare atenţie subiectului. În şcoală, credeam că studiul informaţiilor era o glumă. Pentru mine, acestea erau doar nişte date, cifre şi fapte fără importanţă, date şi ore pe care trebuia să le memorezi ca să treci testele. În Vietnam, informaţiile erau mai importante. Ele puteau fi o chestiune de viaţă şi de moarte pentru piloţi, colegii mei.

Astăzi, cred că sunt un antreprenor şi un investitor mai bun şi datorită faptului că am fost ofiţer de informaţii. Astăzi, ştiu că informaţiile pot însemna o chestiune de viaţă şi de moarte în război. În plus, ştiu că acestea pot marca o schimbare în ceea ce priveşte buna funcţionare şi funcţionarea defectuoasă a unei

I J 5 J 5

afaceri.

Informaţia, mai presus ca viaţa în procesul de pregătire pentru plecarea în Vietnam, am fost învăţaţi cu toţii să procesăm cantităţi infinite de informaţie şi să

J) J I 5 5 J

luăm decizii într-o fracţiune de secundă în condiţii de stres insu

5 5

portabil. Dacă procesam informaţiile bine, rămâneam în viaţă.

Dacă nu, riscam să murim. De îndată ce am realizat că viaţa mea şi vieţile celorlalţi depindeau de calitatea informaţiilor pe care le primeam, acestea au devenit mai importante decât însăşi propria viaţă.

Într-una dintre cărţile mele anterioare, am scris despre prima zi în care m-am aflat sub focul inamicului în Vietnam. Am descris frica resimţită, precum şi faptul că am realizat că tipul care mă ataca voia să meargă acasă la fel de mult ca mine. În cartea aceea, am relatat cuvintele înţelepte ale şefului echipei mele, care îmi aminteau că, în război, nu exista locul doi, nu exista medalia de argint. Ori luai aurul, ori nu luai nimic! Când am auzit şuierul gloanţelor adevărate care veneau spre noi, mi-am dat seama că şcoala se terminase în mod oficial. Când zburam spre moarte, procesam ani întregi de pregătire şi informaţie într-o singură decizie, o singură acţiune. Vestea bună este că eu şi echipa mea ne-am întors acasă în acea noapte. Este trist că vietnamezii de la sol nu s-au întors. În

război nu există locul al doilea.

Cel mai important activ

Un prieten de-ai mei, iniţiat într-ale Bibliei, spune adesea: „Fără cunoaştere, poporul meu va dispărea”. Astăzi, mulţi oameni dispar pentru că nu ştiu nimic despre bani. Trăim într-o eră a informaţiei. Chiar şi în zone izolate ale lumii, am văzut

5 J

tineri trimiţând mesaje de pe telefon în timp ce mergeau cu carul tras de măgari. Lumea noastră n-a fost niciodată atât de interconectată şi atât de rapid interconectată.

Informaţia este singurul mare activ al acestei ere. În erele anterioare, trebuia să deţii fabrici, ferme de vite, mine de aur, puţuri de petrol sau zgârie-nori ca să fii bogat. În era informaţiei, numai informaţia te poate face foarte bogat. Nu ai nevoie de resurse tangibile precum terenuri, aur sau petrol. Antreprenorii tineri care au creat Myspace şi Youtube au demonstrat asta. Folosind câţiva dolari, câteva informaţii şi efectul de levier al

5 5 J

tehnologiei, aceşti oamenii de 20 de ani au devenit miliardari.

De asemenea, trebuie să-ţi asumi responsabilitatea

pentru faptul că eşti dezinformat sau insuficient de informat. Însuficienta informaţională îi face pe oameni săraci. Unul dintre motivele pentru care există atât de mulţi oameni care au dificultăţi financiare este, pur şi simplu, faptul că informaţiile lor sunt vechi, parţiale, false sau eronate, acestea reprezentând baza celui mai puternic activ al lor, propriul creier. Mulţi oameni au dificultăţi financiare pentru că, din punct de vedere informaţional, au rămas blocaţi în era industrială sau agrară, fiind total neinformaţi pentru această eră a informaţiei. Iată, spre exemplu, un crez demn de era industrială: „Am nevoie de o educaţie bună ca să obţin o slujbă bine plătită”. Iată un altul, demn de era agricolă: „Terenul este baza oricărei averi”.

Cele patru ere ale umanităţii

Au existat patru ere economice ale umanităţii:

1. *Era vânătorilor-culegători.* În acea perioadă, oamenii făceau avere din natură. Triburile îşi urmau turmele sau căutau după mâncare. Dacă ştiai cum să vânezi şi să culegi roade, supravieţuiau Dacă nu, mureai. Tribul *era* asigurarea socială. În plan socio-economic, toţi oamenii erau egali. Şeful nu avea un standard de viaţă mai ridicat decât restul tribului. Mânca primul şi avea mai multe

neveste, dar, practic, focul era foc şi peştera era peşteră. În ceea ce priveşte bogăţia, exista *o singură* clasă de oameni. Cea a săracilor.

2. *Era agrară.* De îndată ce oamenii au învăţat cum să planteze seminţe şi să domesticească animale, pământul a devenit averea oamenilor. Regii şi reginele deţineau pământ. Toţi ceilalţi lucrau pământul şi le plăteau un bir. De aceea expresia „proprietate imobiliară”[17] tradusă întocmai înseamnă „proprietate regală”. Odată cu domesticirea animalelor, membrii familiei regale au ajuns să călărească pe cai. Ţăranii mergeau pe jos. De aceea cuvântul „ţăran” aduce cu ideea de „ţarină”. Ţăranii nu deţineau

77 9 77 9 9 9

nimic. În plan socio-economic, existau *două* categorii de oameni: bogaţii şi ţăranii.

O 5 J 5

3. *Era industrială.* În 1492, Cristofor Columb şi alţi exploratori au plecat în căutarea unor rute comerciale, precum şi în căutare de pământ şi resurse. După părerea mea, acesta este momentul în care a început cu adevărat era industrială. În această eră, averea era reprezentată de

17 în engleză, în original: „real estate“ *(n. red.*).

resurse precum petrolul, cuprul, cositorul şi cauciucul. În era industrială, valoarea proprietăţii imobiliare s-a schimbat. În vremurile acelea, pământul trebuia să fie fiertil şi bun pentru a da recolte sau pentru a asigura creşterea animalelor, în era industrială, pământul nefolosit în scopuri agricole a devenit mai valoros. De exemplu, Henry Ford şi-a construit propria fabrică auto în Detroit, pentru că putea să cumpere întinderi mari de teren stâncos, neroditor, neagricol la un preţ bun. Astăzi, pământul folosit în scopuri industriale are o valoare mai mare decât pământul agricol. În plan socio-economic, în această perioadă a apărut o nouă categorie de oameni: clasa de mijloc. Deci în era industrială existau trei grupe de oameni: bogaţii, clasa de mijloc şi săracii.

4. *Era informaţiei.* Oficial, această eră a început odată cu inventarea calculatoarelor digitale. În era informaţiei, averea este reprezentată de informaţiile transmise prin mijloace tehnologice şi de resurse abundente şi foarte ieftine, precum siliconul. Cu alte cuvinte, nu mai este atât de costisitor ca înainte să devii bogat. Pentru prima dată în istorie, averea este disponibilă, accesibilă şi destulă pentru toţi oamenii, indiferent unde se află ei. În plan socio-economic, există, acum, patru grupe de oameni:

săracii, clasa de mijloc, bogaţii şi *superbogaţii.* Bill Gates este cel mai evident exemplu de om superbogat care ţine de era informaţiei.

Superbogaţii

Astăzi, oamenii pot să devină superbogaţi făcând avere din orice eră. Putem vorbi de vânători-culegători superbogaţi, precum maorii din Noua Zeelandă, care fac bani din plata drepturilor pentru pescuit. De asemenea, putem vorbi de superbogaţi din era agrară, cum sunt unii fermieri sau crescători de vite; sau putem aduce exemplul unor superbogaţi din era industrială, precum producătorii de automobile. Cum am mai menţionat, există miliardari de 20 de ani – superbogaţi ai erei industriale —, tineri care au devenit avuţi folosind resursele abundente şi foarte ieftine ale

5 J

tehnologiei şi informaţiei, precum şi propriile idei. Toţi aceştia au în comun faptul că, trăind în era informaţiei, au putut să coordoneze resursele mult mai bine şi mai rapid decât cei dinaintea lor. Această coordonare naşte oameni superbogaţi.

Discrepanţa în acelaşi timp, există oameni distruşi din cauză că sunt dezinformaţi sau că se ghidează după informaţii vechi. Există triburi indigene care sunt şterse de pe suprafaţa pământului pe măsură ce le sunt luate pădurile. Există fermieri care dau faliment şi producători de automobile care concediază mii de muncitori. Lanţurile de magazine de discuri, care, pe vremuri, erau prospere, sunt desfiinţate acum din cauza faptului că lumea descarcă muzică de pe internet.

În America, cea mai bogată regiune din lume, există milioane de oameni înglodaţi în datorii, oameni care se agaţă de puţina siguranţă pe care o mai au la locul de muncă şi care se întreabă cum îşi vor trimite copiii la scoală şi din ce vor trăi ei înşişi la

J j j pensie. În această regiune bogată, milioane de oameni au dificultăţi financiare tocmai deoarece continuă să trăiască după realitatea erei vânătorilor-culegători, agrare sau industriale.

Discrepanţa tot mai mare dintre superbogaţi şi toţi ceilalţi este cauzată de informaţie. Vestea bună este că informaţia este

abundentă şi gratuită. Astăzi, unei persoane, fie aceasta

săracă sau tânără, îi este relativ uşor să treacă de la nimic la superbogăţie fără să aibă prea mulţi bani. Ca să ajungi bogat în ziua de azi, nu trebuie să fii un conchistador care navighează către tărâmuri străine ca să fure resursele popoarelor indigene. Nu este nevoie să strângi milioane de dolari ca să-ţi construieşti o fabrică de automobile sau ca să angajezi mii de muncitori. Astăzi, informaţia împreună cu un calculator foarte ieftin te pot face să treci de la sărăcie la superbogăţie fără ca măcar să te mişti din casă. Tot ce trebuie să faci este să deţii informaţiile corecte.

5 5

Suprainformarea

Aşadar, vestea bună este că informaţiile sunt abundente şi

5? 5 5

gratuite. Vestea proastă este că... informaţiile sunt peste tot şi nu costă nimic. În mod ironic, în era informaţiei există prea multe informaţii. Astăzi, oamenii se plâng de supraâncărcarea cu informaţii. În orice moment, o persoană se poate uita la televizor, poate naviga pe internet şi poate vorbi la telefon – în timp ce trece cu maşina pe lângă o serie de panouri publicitare digitale. În erele anterioare, nimeni nu s-a plâns c-ar avea prea mult

pământ sau prea mult petrol. Totuşi, în era informaţiei, oamenii se plâng că primesc prea multe informaţii şi că sunt supraâncărcaţi chiar cu activul care i-ar putea face superbogaţi.

Serviciile secrete militare în Vietnam, am învăţat să respect puterea informaţiei. Am devenit foarte conştient de puterea de a ucide şi de a salva vieţi pe care o are informaţia. Eu nu mai găsesc rostul faptului de a ucide al serviciilor secrete militare. Astăzi, prefer să folosesc informaţia ca să dau viaţă, nu ca să iau viaţa cuiva.

5) 5

În calitate de ofiţer de informaţii, m-am confruntat şi eu cu

5 5 5

suprainformarea. Când eram în război, cantitatea de informaţii pe care trebuia s-o procesez era uluitoare. Foarte repede, am fost nevoiţi cu toţii să învăţăm să sortăm, să clasificăm, să descărcăm şi

5 5 5 5

să procesăm cantităţi impresionante de informaţii din surse multiple şi variate. Dacă nu făceam asta, noi sau ceilalţi puteam să murim.

Clasificarea informaţiilor

Pentru a face faţă suprainformării, armata depune un efort incredibil ca să clasifice informaţiile. Fără clasificare, toate informaţiile sunt egale între ele şi, efectiv, inutile. Ca ofiţer de informaţii în Vietnam, am învăţat să clasific informaţiile în conformitate cu

5 5

anumite caracteristici.

1. *Timpul.* În război şi în afaceri, informaţiile pot fi folositoare la un moment dat şi vechi în momentul următor. Războiul este

j

dinamic, se află într-o permanentă mişcare. Aşa sunt şi afacerile, şi investiţiile. Trupele inamice pot fi azi într-un loc, iar mâine la mii de kilometri depărtare. În afaceri, un avantaj poate fi nepreţuit azi şi inutil mâine.

5 J

2. *Credibilitatea.* În Vietnam, cu toţii trebuia să ştim de unde au

5 J

venit informaţiile. Erau sursele noastre credibile şi de încredere?

5 J

Din păcate, în lumea banilor, cei mai mulţi oameni obţin informaţii financiare de la persoane cu care lucrează sau de la agenţi de vânzări – persoane care au, de asemenea, propriile dificultăţi financiare. Se poate ca aceştia să fie oameni buni, oneşti, dar nu neapărat şi nişte surse de încredere când vine vorba de informaţii financiare.

3. Clasificarea. În armată, am învăţat să sortez informaţiile pe categorii. Acolo, la informaţiile strict secrete aveau acces doar persoanele avizate.

În lumea afacerilor şi a investiţiilor, informaţiile clasificate sau

5? 5

strict secrete sunt cunoscute ca *informaţii accesibile doar persoanelor din interiorul companiei.* Când investitorul de rând aude acest lucru, el se gândeşte la informaţii ilegale... şi uneori aşa şi sunt aceste informaţii. Înformaţiile accesibile doar persoanelor din interiorul companiei sunt ilegale, în cazul în care sunt divulgate unei persoane din exterior care se va folosi de ele ca să cumpere sau să vândă acţiuni ale companiei respective.

În realitate, toate informaţiile sunt accesibile doar celor din interior. O întrebare mai importantă este: cât de departe de interior eşti. Până în momentul în care o

persoană intră în posesia unui pont valoros despre produsul nou al unei companii sau aude o veste cum că acea companie are probleme, oamenii din interior şi cei aflaţi aproape de interior vor fi vândut deja acea informaţie. Lupta a fost deja câştigată şi investitorul de rând a pierdut.

Vreau să fie clar că eu nu încurajez şi nici nu scuz schimbul ilegal de informaţii accesibile doar celor din interiorul unei companii. Vreau numai să fac distincţia dintre importanţa de a fi în interior şi importanţa de a te apropia de sursa informaţiilor. Unul dintre motivele pentru care îmi place să fiu antreprenor şi investitor imobiliar este că sunt, în mod legal, un om din interior care poate oferi, la schimb, informaţii din interior. Din moment ce nu am o companie cotată la bursă, pot chiar să le spun deschis prietenilor mei ce ştiu şi cum investesc.

La bursa de valori, profesionişti ştiu că amatorii comercializează după moda veche. Aşa reuşesc profesionişti să facă bani. Ei fac bani pe spatele amatorilor. Un exemplu este investitorul mediu, un investitor care se ridică din pat, citeşte ziarul în timp ce-şi bea cafeaua şi observă un comunicat de presă al companiei favorite. Apoi îşi sună brokerul sau face

tranzacţii online cu acţiunile respectivei companii. Deşi informaţia are numai câteva ore de la publicare, investitorul mediu se află deja pe o poziţie de pierdere. El ajunge târziu la petrecere pentru că nu a fost niciodată invitat. *Nu* este din interior. Este din exterior.

Unul dintre principalele motive pentru care tatăl meu bogat m-a încurajat să devin inteligent în plan financiar este acela de a putea accesa informaţiile din interior. Cu cât eşti mai aproape de informaţiile din interior, cu atât devii mai bogat.

4. Informaţiile relative. Văzând cum se schimbă de la o zi la alta informaţiile de pe câmpul de luptă, noi, ca ofiţeri de informaţii, puteam să interpretăm datele *trecute* şi *prezente* ca să prevedem informaţiile *viitoare.* De exemplu, dacă ştiam că trupele inamice aveau o anumită poziţie marţi, o altă poziţie miercuri şi o alta joi, puteam să prevedem în ce direcţie aveau să meargă şi care ar fi putut fi obiectivele lor. Cu alte cuvinte, trebuia să ştim cum se legau informaţiile între ele.

În lumea afacerilor şi a investiţiilor, această strângere a informaţiilor trecute, prezente şi viitoare este cunoscută ca observarea tendinţelor.

5. Informaţiile înşelătoare. În război, inamicul încerca adesea să ne păcălească trimiţându-ne informaţii înşelătoare. Cei din tabăra adversă făceau asta ocazional, folosind tactici diversioniste. De exemplu, puteau să mute un număr mare de trupe şi echipament, făcând mult zgomot şi praf, doar ca să ne distragă atenţia de la adevăratele lor motive şi obiective. Sau trimiteau un spion, pe cineva despre care noi credeam că este de partea noastră, ca să ne furnizeze informaţii incorecte.

5

Tactica „umflăpreţul şi scapă de acţiuni”.

Domeniile afacerilor şi investiţiilor sunt pline de informaţii înşelătoare. Antreprenorii şi investitorii trebuie să fie tot timpul vigilenţi cu privire la informaţiile înşelătoare. De exemplu, se întâmplă de multe ori ca un expert financiar să-ţi spună una şi să facă alta. Această persoană poate apărea la televizor ca să afirme că este extrem de interesată de o acţiune şi că o va cumpăra. Lansarea unei asemenea informaţii îi determină pe ceilalţi să cumpere acţiunea, crescând preţul acesteia. De îndată ce preţul este ridicat, persoana care a recomandat cumpărarea acţiunii respective o vinde şi obţine un profit imens. Această tactică este cunoscută sub denumirea de

„umflă preţul şi scapă de acţiuni”.

Prestidigitaţia

O altă formă de înşelăciune este *prestidigitaţia*, o tehnică denumită după un truc magic. Când un magician bate uşor în joben, te uiţi îndeosebi la jobenul lui şi nu mai eşti deloc atent la ceea ce face la spate cu cealaltă mână.

Adesea, în afaceri, consumatorii sunt înşelaţi exact în acelaşi

?? J 5 J

fel. De exemplu, pe o cutie cu cereale poate să scrie sfidător: „Cu conţinut mic de grăsimi”. Un consumator care nu vrea să ia în greutate crede că cerealele respective sunt numai bune pentru el. Totuşi, la o inspectare mai atentă a scrisului mic de pe cutie, vei descoperi că, deşi au un conţinut mic de grăsimi, cerealele conţin o cantitate excesivă de zahăr.

5

În investiţii, fondurile mutuale sunt promovate astfel: „Cele mai profitabile dintre toate fondurile de investiţii”. Însă nu menţionează nimeni că celelalte fonduri sunt total neprofitabile şi că nici fondurile mutuale nu vor fi mai presus. Promovarea respectivă este totuna cu a spune: „Am prins cea mai mare ple

W i *ce* vusca!

j

Clasificarea informaţiei cu scopul de a deveni mai bogat în armată, am învăţat o serie de lucruri despre clasificarea informaţiilor, lucruri care sunt aplicabile şi în afaceri:

Lecţia nr. 1: fapte versus *opinii.* Serviciile secrete militare fac diferenţa între fapte şi opinii. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul informaţiilor financiare. Unul dintre motivele pentru care există atât de mulţi oameni care cred că investiţiile sunt riscante este

5 5

faptul că aceştia nu ştiu să facă diferenţa între fapte şi opinii. Câteva exemple de opinii sunt următoarele:

- Când cineva spune că preţul acţiunilor unei companii va creşte, avem de-a face cu o opinie, pentru că afirmaţia se referă la un eveniment viitor.
- Când cineva spune că, de exemplu, capitalul net al unei persoane este de un milion de dolari, avem de-a face cu o opinie, pentru că majoritatea evaluărilor reprezintă numai nişte opinii.
- Când cineva spune despre o persoană că este de succes, avem de-a face cu o opinie, pentru că

definiţia succesului este relativă.

Lecţia nr. 2: situaţii nechibzuite. O situaţie nechibzuită este aceea în care o persoană foloseşte informaţiile cu valoare de opinii ca pe nişte fapte. În război poţi să mori, dacă faci asta. În afaceri poţi să dai faliment. De exemplu:

Întrebare: „De ce ai cumpărat acea casă, dacă ştiai că nu ţi-o permiţi?”

RĂSPUNS: „Am cumpărat-o pentru că brokerul mi-a spus că valoarea ei va creşte. Am crezut că pot să cumpăr casă, să locuiesc un timp în ea şi apoi s-o vând ca să scot profit, ceea ce m-ar fi scăpat de problemele cu banii”.

Întrebare: „De ce te-ai mai căsătorit cu el odată ce ai aflat că e un nenorocit leneş şi afemeiat?”

j j

RĂSPUNS: „Ei bine, era aşa de drăguţ. Mi-a fost teamă că o să-l pierd. Nu voiam să mi-l fure altcineva. Aşa că, deşi ştiam că nu-mi este fidel şi că nu-i place să muncească, am crezut că, după ce ne căsătorim şi facem copii, voi reuşi să-l fac să se schimbe”.

Întrebare: „De ce ai rămas atâţia ani pe postul acela pe care-l urai?

RĂSPUNS: „M-am gândit că o să fiu promovat”.

Întrebare: „De ce investeşti în acele fonduri mutuale?”

RĂSPUNS: „Pentru că aşa m-a sfătuit consilierul meu. Mi-a spus că este o investiţie bună”.

9

Lecţia nr. 3: acţiuni riscante. În război, dacă nu verificai infor

9 9

matiile şi acţionai orbeşte în funcţie de ele, riscai să mori. Un

9 9 9 9 9

investitor care-şi asumă riscuri face investiţii bazate pe opinii. Din nefericire, acest lucru îi caracterizează pe cei mai mulţi investitori. Din moment ce majoritatea investitorilor plasează bani pentru obţinerea unui câştig de capital, decizia de a investi se bazează pe *opinii* care ţin de viitor. Mulţi investitori investesc în fonduri mutuale bazându-se pe opinia că bursa de valori creşte cu 8 – 10% pe an. Dacă această opinie este greşită, ei pierd.

Un investitor inteligent ştie să facă diferenţa între fapte şi opinii. În general, o persoană care investeşte pentru obţinerea unui câştig de capital investeşte pe baza unei opinii. Un investitor care îşi doreşte un flux de lichidităţi investeşte bazându-se pe

9 9 9 9 I

fapte. Dacă este posibil, un investitor inteligent va investi atât în funcţie de opinii, cât şi de fapte, deci el va investi atât pentru obţinerea unui flux de lichidităţi, cât şi a unui câştig de capital.

Dacă investeşti în acţiuni, fonduri mutuale, proprietăţi imobiliare sau afaceri, gândeşte-te dacă informaţia pe care te bazezi în luarea deciziei respective este un fapt sau o opinie.

Lecţia nr. 4: controlul exercitat asupra activului. O informaţie importantă pe care vreau întotdeauna s-o deţin se referă la gradul de control pe care-l am asupra activului. În capitolul anterior, „IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier", am spus că este important să deţii mai întâi controlul asupra investiţiei şi abia apoi să foloseşti efectul de levier. Dacă nu deţin con

trolul asupra investiţiei, nu pot avea un efect de levier prea mare. Eu controlez valoarea activului meu prin controlarea chiriilor. Valoarea activului nu se bazează pe o estimare a pieţei, care, în 99% dintre cazuri, este numai o opinie.

Motivul pentru care băncile cer adesea un avans mare pentru acordarea unui împrumut necesar pentru

achiziţionarea unei proprietăţi ţine, efectiv, de faptul că ele nu au încredere în valoarea estimată a imobilului. Desigur, această practică a fost dată uitării când obţinerea unui credit a ajuns la îndemâna tuturor. Cum creditele erau uşor de obţinut şi banii se depreciau, preţurile locuinţelor au crescut vertiginos pe măsură ce netoţii s-au grăbit să pună mâna pe aurul proştilor. Creşterea numărului cumpărătorilor a dus la creşterea preţurilor locuinţelor. Pe măsură ce au crescut preţurile, s-au apreciat şi proprietăţile. Pe măsură ce acestea s-au apreciat, proprietarii s-au simţit bogaţi, pentru că au crezut că a crescut valoarea locuinţelor lor. Mulţi şi-au făcut

5 5 J

credite ipotecare pe capitalul proprietăţii pe baza noilor expertize de evaluare. Şi-au cumpărat maşini noi, case de vacanţă, au plecat în croaziere şi au mers la cumpărături peste cumpărături. Apoi, balonul a crăpat uşor, a apărut o mică ruptură în sistem: problema ipotecilor cu risc ridicat. Pe măsură ce mica ruptură s-a tot mărit, balonul s-a întors pe pământ.

Iată ce se poate întâmpla când foloseşti ca bază de evaluare opiniile (când investeşti pentru obţinerea unui

câştig de capital) şi nu faptele (când investeşti pentru obţinerea unui flux de lichidităţi). Acest lucru este valabil nu numai pentru imobile, ci pentru toate clasele de active. De aceea, când caut informaţii financiare, eu mă asigur, mai întâi, că acestea reprezintă fapte, şi nu opinii. Haosul financiar de acum este cauzat de confundarea opiniilor cu faptele.

Nechibzuiţii se aruncă cu capul înainte

Există două cântece pe care merită să le fredonezi data viitoare când te vei afla pe punctul de a lua o decizie în materie de investiţii: „Fools Rush în", al lui Johnny Mercer şi Rube Bloom, şi „The Gambler", scris de Don Schlitz şi interpretat de Kenny Rogers. Din „The Gambler" îmi place versul următor: „Să nu-ţi numeri niciodată banii când te afli la masa de joc". Când cineva îmi spune: „Capitalul meu net este..." sau: „Casa mea este evaluată la...", ştiu că stau de vorbă cu un împătimit al jocurilor de noroc, cu o persoană care-şi numără banii înainte să se ridice de la masa de joc. Tatăl meu bogat spunea: „Motivul pentru care nu trebuie să-ţi numeri banii când stai la masa de joc este că, atât timp cât încă eşti acolo, banii aceia nu-ţi aparţin. După ce pleci de la masa de joc, banii din buzunar sunt ai tăi şi poţi să-i numeri liniştit".

j

Astăzi, milioane de muncitori care au conturi de pensie îşi numără banii în timp ce stau la masa de joc. Din moment ce cei mai mulţi dintre investitori investesc în hârtii de valoare şi

5 J

pentru obţinerea unor câştiguri de capital, ei investesc într-un mod necontrolat şi în speranţa că *opiniile* vor deveni *fapte.* Acest lucru este foarte riscant.

Totuşi, un investitor inteligent nu investeşte numai în funcţie de fapte. Un investitor inteligent este o persoană care investeşte bazându-se atât pe fapte, cât şi pe opinii. Un investitor inteligent ştie că faptele şi opiniile sunt nişte informaţii valoroase. Mai simplu spus: „Un fapt este ceva dovedit prin verificarea dovezii fizice. O opinie este ceva care poate să se bazeze sau nu pe un fapt”. Cu alte cuvinte, o opinie ar putea fi un fapt, dar rămâne o opinie până când este verificată. După cum spunea Ken Mcelroy, bunul meu prieten şi partener de afaceri: „Ai încredere, dar

«i *ce* venrica!

Lecţia nr. 5: ce sunt regulile f Regulile şi legile sunt nişte tipuri de informaţii foarte importante. Există mulţi oameni

care au probleme pentru simplul fapt că, efectiv, nu cunosc, ignoră sau încalcă regulile.

Mie nu mi-au plăcut niciodată regulile. Cu atât mai puţin pe vremea când eram în Vietnam. Detestam faptul că tabăra noastră trebuia să respecte un Set de reguli în luptă şi că inamicul trebuia să respecte un alt Set în propria luptă. În război, mi s-a părut ridicolă regula potrivit căreia nu aveam voie să ne urmărim inamicul dincolo de graniţă. Inamicul lupta aproape de graniţă, pe care o trecea repede ca să fie în siguranţă. Am fost nevoiţi să încetăm lupta de multe ori, pentru că militarii vietnamezi treceau graniţa în Laos.

O altă regulă care nu-mi plăcea era faptul că trebuia să purtăm uniforme, pe când inamicul nu purta. Unul dintre cele mai grele lucruri din război a fost neputinţa noastră de a ne da seama cine ne era sau nu inamic. Dacă inamicul ar fi purtat şi el uniforme, lucrurile ar fi fost mai simple.

Regulile cresc valoarea activului

Tatăl meu bogat a fost cel care mi-a schimbat atitudinea faţă de reguli. El spunea: „Dacă n-ar exista reguli, n-ar exista nici active”. Explicându-mi acest lucru, el a zis: „Într-un cartier în care regulile sunt încălcate, rata

criminalităţii creşte şi valorile proprietăţilor scad”. El mi-a mai spus: „Dacă practici un sport şi nu există niciun arbitru care să te constrângă să respecţi anumite reguli, jocul se transformă într-un haos. Iată deci că regulile sunt importante!”

Regulile pot face ca o persoană să fie foarte bogată sau foarte săracă. De aceea este aşa de important să deţii informaţii despre reguli. Cu ceva timp în urmă, directorii de la Enron au încălcat regulile; compania a dispărut, muncitorii şi-au pierdut slujbele şi investitorii şi-au pierdut banii. În lumea investiţiilor, activele diferite funcţionează după reguli diferite. Un motiv pentru care nu-mi plac fondurile mutuale este că nu-mi plac regulile după care funcţionează ele. În această formă de investiţie, nu eu deţin

5 5 5

controlul. Prefer regulile din afacerile imobiliare, pentru că pot să fac mai mulţi bani şi să plătesc taxe mai mici în mod legal. Dacă aş aplica regulile din sectorul imobiliar pentru investiţiile în fonduri mutuale, aş intra în puşcărie.

Este important ca oamenii care vor să ajungă bogaţi să aibă contabili şi avocaţi buni. Astăzi, există atât de multe legi, reguli şi regulamente, încât nimeni nu le poate

cunoaşte şi înţelege pe toate. Deşi pare costisitor să angajezi un avocat sau un contabil, bătaia de cap de care te scutesc ei şi banii pe care te ajută să-i câştigi pot valora mult mai mult decât onorariile plătite lor.

Ţine minte două lucruri: unu, regulile reprezintă o sursă de informaţii valoroasă referitoare la cum poţi juca jocul banilor; şi doi, fără reguli, activele se depreciază.

Lecţia nr. 6: tendinţele pieţei. O tendinţă investiţională apare atunci când un investitor adună informaţii pe baza unui Set de *fapte*, după care-ţi formează o *opinie.* Dă-mi voie să-ţi spun o poveste care a avut un impact major asupra vieţii mele.

La sfârşitul anului 1972, armata nord-vietnameză (ANV) trecea zona demilitarizată (DMZ). ANV se îndrepta spre Saigon – oraş cunoscut azi ca Ho Chi Minh – pentru a-l ocupa. Primul oraş mare aflat la sud de DMZ era Quang Tri. Noi ştiam că, dacă nu opream armata acolo, războiul era ca şi pierdut.

Când eram pe punctul de a pierde lupta pentru Quang Tri, am observat că traficul de mesaje era diferit. Potrivit unei informaţii, populaţia din sudul Vietnamului cumpăra foiţe de aur cu moneda sa, dongul. Această informaţie obscură mi s-a părut interesantă.

Cum am mai menţionat în această carte, dolarul american nu mai avea greutate şi începuse să se deprecieze din 1971. În 1973, pe când eram în Vietnam, am observat direct schimbarea regulilor financiare, prin intermediul informaţiilor cu privire la panica răspândită printre oamenii din sudul Vietnamului. Ei ştiau că războiul era pierdut şi că ei erau cei care-l pierdeau.

În 1971, preţul gramului de aur era de un dolar şi vreo 20 de cenţi. În 1973, am văzut cum preţul acestuia a crescut la 2 dolari şi 80 de cenţi. În timp ce vietnamezii din Nord şi-au început marşul înspre Sud, frica populaţiei sud-vietnameze se transforma în panică. Bogaţii care erau de partea Statelor Unite se pregăteau să fugă. În loc să se agaţe de dong sau de dolarul american, ei cumpărau cât mai mult aur cu putinţă. Într-un raport primit de la serviciile secrete scria aşa: „Încredere pierdută. Oamenii se pregătesc să fugă. Dolarii şi dongii sunt schimbaţi în aur”.

Stând în camera de primire a informaţiilor strict secrete, mi-am dat seama că oamenii voiau aur. Am presupus că ştiau că, deţinând aur, vor putea să plece în altă ţară. Puteam să le simt angoasa. Ei ştiau că aurul putea să le salveze vieţile.

Eu cunoşteam faptele. Statele Unite pierdeau războiul. Inamicul câştiga teren. În plan internaţional, dolarul era în scădere şi preţul aurului, în creştere. Din raportul serviciilor secrete, ştiam că locuitorii din sudul Vietnamului intrau în panică şi renunţau la moneda lor în schimbul aurului. Pentru mine, această tendinţă a avut valoarea unei oportunităţi de investiţie. Am folosit-o ca să-mi formez o opinie.

Câteva zile mai târziu, eu şi un prieten de-ai mei am zburat în Nord, chiar în spatele liniilor inamice, în speranţa că o să reuşim să cumpărăm nişte aur. *Opinia* noastră era că minerii vietnamezii îşi vor dori cu disperare să ne vândă aurul lor din moment ce ANV tocmai le invadase satul. *Opinia* noastră era că minerii vor profita de ocazie ca să ne ia dolarii americani. *Opinia* noastră era că aveam prilejul să cumpărăm aur la reducere. Întrucât nutream această opinie bazată pe câteva fapte, eram dispuşi să încălcăm câteva reguli şi să ne riscăm viaţa doar ca să facem câţiva dolari.

V 5 5

În loc să împuşcăm o avere, era să fiu împuşcat eu. În loc să cumpărăm aur la reducere, am învăţat o lecţie valoroasă despre aur şi monede. În acea zi, am aflat că

preţul aurului era *acelaşi* în toată lumea. În acea zi, preţul era în jur de 2 dolari şi 90 de cenţi/gram. Am aflat că, indiferent de unde cumpăram aur, de pe teritoriul Statelor Unite sau de pe teritoriul ANV, preţul lui era acelaşi.

j

Mă aflam în spatele liniilor inamice şi speram să cumpăr aur la un preţ mai mic – ce exemplu perfect de om care devine inteligent după ce şi-a înţeles propria prostie! Aş fi putut lua un MBA în finanţe internaţionale numai pentru faptul că stăteam în faţa colibei din bambus a unui agent de vânzări care reprezenta mina, certându-mă cu o femeie bătrână cu dinţi roşii şi pătaţi din cauză că mestecase nuci de betel. Deşi nu am întrebat, mă 7

Îndoiesc sincer că această femeie era absolventă la Harvard. Mă îndoiesc până şi de faptul că avusese parte măcar de puţină educaţie formală. Însă era o profesoară excelentă. Deşi nu părea să fie educată sau îmbrăcată ca un om de succes, ea îşi făcea mese

7 na bine, când venea vorba de valoarea şi preţul aurului. Acea femeie era inteligentă în plan financiar şi tare ca piatra. Nici nu se gândea să le permită unor tineri piloţi americani s-o convingă să-şi vândă aurul cu una, cu două, în schimbul dolarilor americani care se depreciau

rapid.

Îmi amintesc de parcă ar fi fost azi cum stăteam în faţa ei, certându-mă pentru o reducere de 18 cenţi. Eram dispus să-i dau 2 dolari şi 72 de cenţi pe gramul de aur, şi nu 2 dolari şi 90 de cenţi, cum era cotat aurul peste tot în lume. În loc să ia banii, ea continua să dea din cap în semn că *nu* şi să mestece întruna la nucile ei de betel. Femeia ştia preţul. Cunoştea forţele

J I) J 5

economice geopolitice locale şi mondiale. Era informată, era la curent cu tot, era calmă şi nu se grăbea să-şi vândă aurul. Ştia că tendinţa pieţei de aur era de partea ei, şi nu de a noastră, şi că existau oameni mult mai disperaţi după aurul ei decât doi piloţi care încercau să facă nişte bani.

j

De îndată ce mi-am dat seama că nu avea de gând să cedeze, mi-am spus în linişte: „Sunt mort. Astăzi o să mor aici, în spatele liniilor inamice, cerând o reducere de 18 cenţi. N-o să ne găsească nimeni. Nu va şti nimeni niciodată ce s-a întâmplat cu noi. Vom fi daţi dispăruţi în misiune şi nici măcar nu suntem *în* misiune. N-o să fiu ucis pentru o cauză nobilă. O să fiu ucis pentru că am încercat să obţin un preţ mai mic cu câţiva cenţi pentru o marfă

internaţională. O să mor pentru că sunt zgârcit şi prost. Dacă mai stau mult aici, o să fiu împuşcat în spate, certându-mă cu această femeie pentru o reducere. Sunt atât de prost, încât chiar merit să mor”.

Profită de tendinţele pieţei!

În acea zi, am învăţat trei lecţii. Una dintre ele a fost despre puterea pieţelor globale. O piaţă globală înseamnă că preţul unei mărfi este acelaşi în toată lumea. Preţul aurului este stabilit de

J 5

pieţele internaţionale. Preţul imobilelor este stabilit de piaţa locală. Femeia bătrână a câştigat negocierea pentru că avea informaţii atât despre pieţele globale, cât şi despre cele locale. A câştigat pentru că avea informaţii mai bune şi era mai inteligentă ca mine.

Astăzi, ştiu că trebuie să cunosc informaţiile importante atât din planul local, cât şi din planul global. Motivul pentru care, în prezent, fac investiţii în imobile este faptul că aceste active sunt mai dependente de informaţiile locale decât de informaţiile globale. În cazul imobilelor, sunt expert pe o zonă mică. Cunoscând informaţiile locale, pot să fiu mai inteligent decât marii investitori internaţionali din New York, Londra, Hong Kong sau Tokio.

Aşa cum David l-a învins pe Goliat, un investitor mic inteligent şi deţinător de informaţii superioare poate învinge un gigant.

A doua lecţie pe care am învăţat-o în acea zi a fost despre puterea tendinţelor. Dacă aş fi ştiut mai multe despre tendinţele pieţei şi preţul aurului, aş fi putut face foarte mulţi bani fără să-mi risc viaţa în spatele liniilor inamice. Nu era nevoie să mă duc acolo ca să investesc în aur. Nu era nevoie să cer o reducere. Tot ce trebuia să fac era să investesc potrivit tendinţei pieţei. Aş fi putut să mă duc într-un magazin de monede de aur din orice oraş din lume şi să cumpăr aur la acelaşi preţ ca acolo. Până în 1979, tendinţa pieţei a făcut ca preţul gramului de aur să ajungă la 29 de dolari. Nu era nevoie să-mi risc viaţa. Dacă aş fi avut încredere în tendinţele pieţei, aş fi făcut foarte mulţi bani. Nu trebuia să cer o reducere ca să fac bani.

A treia şi cea mai preţioasă lecţie din acea zi a fost că informaţia este doar informaţie*. Inteligenţa este abilitatea de a lua informaţia şi de a o valorifica.* Femeia bătrână cu dinţi roşii cunoştea aceeaşi informaţie pe care o ştiam şi eu. Totuşi ea, datorită j r j J

inteligenţei sale, o înţelegea şi o valorifica, spre deosebire de mine. Era un jucător experimentat. Cunoştea

jocul. Eu eram un copil, un novice, un jucător diletant care intrase într-un joc vechi.

Când piaţa s-a prăbuşit şi oamenii au intrat în panică, pe 9 august 2007, m-am gândit la acea femeie bătrână. Primul lucru pe care l-am făcut a fost să verific tendinţele pieţei. În loc să mă alătur mulţimilor şi să intru în panică, pur şi simplu mi-am stăpânit frica şi m-am concentrat asupra tendinţelor de pe piaţă şi nu asupra urcuşurilor şi coborâşurilor ei. Am verificat încă o JT j dată faptele şi mi-am format propria opinie despre viitor.

Căutam informaţii despre măsurile luate de băncile centrale, încă o dată, ele, în loc să rezolve problema, tipăreau mai mulţi bani falşi. Când am aflat care erau faptele, când am aflat că băncile centrale internaţionale injectau bani pe pieţele aflate în plină prăbuşire, am ştiut că opinia mea încă era plină de sens: puterea de cumpărare a dolarului avea să continue *să scadă.*

Astăzi, în loc să-mi diversific portofoliul de investiţii, prefer să mă concentrez asupra câtorva active mici, să observ tendinţele pieţei şi să investesc în concordantă cu ele. Pentru că ştiu că o

l) J 5 J

tendinţă îşi poate schimba direcţia, *nu investesc orbeşte*

pe termen lung. Era informaţiei este pe punctul de a se schimba şi trebuie să fiu flexibil... şi nu ca un robot.

j

Unele dintre tendinţele pieţelor care-mi inspiră încredere în prezent sunt:

Tendinţele pieţei petrolului. Se ştie că cererea de petrol creşte pe măsură ce China, India şi Europa de Est se occidentalizează. Cu toată goana după surse alternative de energie, petrolul va continua să fie o sursă primară de energie mulţi ani de acum înainte. Oricât de mult mi-ar displăcea răul cauzat mediului înconjurător de petrol, realitatea crudă este că-l folosim cu toţii, chiar şi cei mai înrăiţi ecologişti. Părerea mea este că, pe termen lung, tendinţa preţului petrolului este aceea de creştere, posibil până la 200 de dolari barilul în viitorul apropiat. Acest preţ ridicat va avea repercusiuni majore asupra economiei mondiale, ceea ce va duce, mai târziu, la alte tendinţe demne de a fi luate în calcul pe măsură ce progresează tehnologiile de furnizare a energiei alternative, precum panourile solare.

Tendinţele pieţei argintului. Cred că argintul a fost cea mai bună investiţie în 2007. Cred că a fost o investiţie mai bună decât

petrolul. Spun asta din două motive. Primul motiv este că argintul este un metal industrial consumabil. Asta înseamnă că este epuizabil. Argintul este metalul folosit în electronică. Este folosit la calculatoare, telefoane mobile, televizoare şi alte dispozitive. Potrivit estimărilor, 95% din tot argintul este deja epuizat. Acesta devine din ce în ce mai rar. Lucrurile stau diferit în privinţa aurului. Potrivit estimărilor, 95% din tot aurul găsit pe pământ este încă disponibil. În loc să fie folosit, aşa cum este argintul, aurul este stocat. În multe feluri, acest lucru face ca argintul să fie mai valoros decât aurul.

Al doilea motiv este că argintul este, de asemenea, un metal preţios, o formă de bani. Pe măsură ce puterea de cumpărare a dolarului scade, tot mai mulţi oameni vor căuta ceva care reprezintă bani adevăraţi sau care are cel puţin valoare. Acum, când scriu aceste rânduri, argintul este foarte ieftin în comparaţie cu aurul. Gramul de argint costă aproximativ 50 de cenţi, în timp ce gramul de aur costă aproximativ 21 de dolari. De-a lungul timpului, aurul a costat doar de 14 ori mai mult decât argintul, ceea ce înseamnă că, dacă gramul de argint ar fi 35 de cenţi, cel de aur ar costa 5 dolari. La preţurile de acum, aurul şi

argintul sunt vândute la un tarif diferenţial de 50. După părerea mea, având în vedere tendinţele pieţelor de-a lungul timpului şi faptul că argintul este un metal consumabil, preţul argintului are şanse mai mari de creştere.

În urmă cu aproximativ un an, multe burse au pus la dispoziţie fonduri de argint tranzacţionate la bursă (ETF-uri), destinate investitorului care nu voia să adune monede şi lingouri de argint sau să investească în acţiunile companiilor miniere axate pe extragerea şi prelucrarea argintului. ETF-urile de argint i-au ajutat pe investitori să investească mai uşor în argint. Un ETF de argint este ca vechii bani ai Statelor Unite, o bucată de hârtie având ca activ suport argintul şi fiind cunoscută sub denumirea de *certificat de investiţie în argint.* Diferenţa este că un ETF poate creşte sau scădea odată cu fluctuaţiile preţului argintului în lume. Cred că introducerea pe piaţă a ETF-urilor de argint înseamnă că lumea se pregăteşte să stocheze din ce în ce mai mult argint pe măsură ce puterea de cumpărare a monedelor din lume continuă să scadă.

Prin faptul că este un metal consumabil şi preţios, argintul este oportunitatea de investiţie a acestei decade.

Conform rapoartelor, mai sunt mai puţin de 300 milioane de uncii de argint pe pământ. Acest lucru înseamnă că lumea s-ar putea să rămână fără argint până în 2010. Din această cauză, câteva voci spun că argintul va deveni la fel de scump ca aurul în câţiva ani. Eu nu cred că preţul va creşte atât de mult. Totuşi, datorită tendinţelor de cerere şi ofertă, cred că investiţia în argint este o oportunitate unică. Astăzi, aceasta este o investiţie ieftină şi cu risc scăzut pe care şi-o poate permite oricine din Occident. De aceea eu urmăresc tendinţele pieţei şi cumpăr argint de fiecare dată când îi scade preţul. Desigur că mă pot înşela, aşa că cel mai bine este să întreprinzi cercetări proprii şi să cauţi informaţii de unul singur înainte să investeşti în această piaţă.

Tendinţele pieţei imobiliare. Unul dintre motivele pentru care preţul imobilelor este ridicat este că lumea are nevoie şi vrea mai multe locuinţe. De exemplu, cererea de beton din China a cauzat o criză de beton în Statele Unite, ceea ce a provocat creşterea vertiginoasă a preţului betonului.

Unul dintre motivele pentru care îmi place să investesc în complexuri rezidenţiale este că, fie ei bogaţi sau săraci, oamenii plătesc pentru un acoperiş deasupra capului. În următoarele două decade, în America, creşterea

demografică estimată va fi de 300 – 400 de milioane de oameni. Aşadar, părerea mea este că preţul locuinţelor va continua să aibă o tendinţă crescătoare.

Având în vedere că imobilele devin mai scumpe şi mai puţin accesibile şi că salariile scad, cred că va creşte numărul de chiriaşi.

j 7 j

Unul dintre motivele pentru care eu şi Kim nu am intrat în panică pe 9 august 2007, când s-a prăbuşit piaţa imobiliară, este că noi *oferim spre închiriere* proprietăţile noastre imobiliare în vederea obţinerii unui flux de lichidităţi. Noi nu *vindem* proprietăţi imobiliare. Oamenii care investesc pentru obţinerea unor *câştiguri de capital* cumpără imobile ca să le *vândă.*

Când piaţa ipotecilor cu risc ridicat s-a prăbuşit, vânzătorii au intrat în panică. Oamenii care investeau pentru obţinerea unui flux de lichidităţi, cei care închiriau proprietăţi altora, nu au intrat în panică. De fapt, ei au văzut în acest fenomen o oportunitate de investiţie. Pe pieţele aflate în cădere, cererea de închiriere este mai mare decât cea de cumpărare, aşa că o prăbuşire a pieţei este, în general, bună pentru proprietari, nu şi pentru vânzători.

Femeia bătrână care mesteca nuci de betel şi vindea aur ştia că j panica oamenilor avea s-o facă bogată. Ea profita de tendinţa pieţei aurului. Oamenii care-şi închiriază proprietatea ştiu că trebuie să profite de tendinţele pieţei imobiliare. Pentru cei care vând proprietăţi sau care contează pe faptul că proprietăţile lor vor creşte în valoare, s-ar putea ca tendinţele pe termen scurt ale pieţei să se întoarcă împotriva lor. În loc ca preţurile imobilelor să crească, probabil că acestea vor scădea sau vor rămâne stabile. Boomul economic s-a terminat pentru vânzători, dar, pentru proprietari, abia începe.

Demografia stabileşte cursul lucrurilor

O sursă foarte valoroasă de informaţii este ştiinta demogra

5 J 5 O

fiică. Cum spune o vorbă: „Demografia stabileşte cursul lucrurilor”. Cu alte cuvinte, observă pur şi simplu oamenii, cum am făcut eu în Vietnam, şi o să ştii cum să investeşti. Prin faptul că am aflat că, atunci când se instalează panica generală în rândul oamenilor, aceştia încep să cumpere mărfuri cu moneda lor, am intrat în posesia unor informaţii foarte valoroase pentru fundamentarea opiniilor mele cu

privire la tendinţele pieţelor. Când gramul de aur a scăzut sub 15 dolari, am început să cumpăr puţin aur; m-am apucat să investesc mult în aur abia când acesta a atins pragul de 10 dolari. Apoi, preţul aurului a început să crească la loc. Cu alte cuvinte, am luat în calcul tendinţa de scădere a preţului metalului preţios şi am cumpărat mult de îndată ce tendinţa s-a inversat. Unul dintre motivele pentru care îmi plac investiţiile în aur şi argint este că există întotdeauna o piaţă pentru ele. Aceste metale preţioase sunt relativ lichide şi, dacă am nevoie de bani lichizi, îi pot obţine destul de repede.

Mai puţine lichidităţi, mai multe informaţii

Tendinţa pieţei imobiliare este dată de un procent mare de oameni din generaţia *baby boom*, care s-a retras în Arizona şi Nevada. Aşa că investesc în aceste state. Din cauză că-şi pierd slujbele în Detroit, oamenii se mută în alt oraş, motiv pentru care preturile locuinţelor şi tarifele de închiriere din Detroit scad. Această

tendinţă se va schimba peste câţiva ani. Din moment ce proprietăţile imobiliare sunt mult mai puţin lichide decât aurul, argintul şi acţiunile, trebuie să cunosc mult mai bine tendinţele acestei pieţe.

Din data de 9 august 2007, mulţi proprietari de case, speculanţi şi dezvoltatori imobiliari care deţin apartamente supraevaluate au dificultăţi în a-şi retransforma imobilele în active lichide. În loc să

5 J

le vândă ca să scape de ele, tot ce pot face cei mai mulţi dintre aceşti oameni este să asiste neajutoraţi la scăderea valorii proprietăţilor lor. Ţine minte: cu cât o investiţie este mai puţin lichidă, cu atât trebuie să ştii mai multe informaţii despre tendinţa pieţei investiţiei respective. Mulţi oameni au cumpărat bunuri la un preţ ridicat şi acum se confruntă cu problema vinderii lor la un preţ mic. Un investitor abil ştie să ţină cont de tendinţele pieţei, pentru a cumpăra bunuri la un preţ mic şi a le vinde la preţ mare.

Pasărea financiară de pradă

De fiecare dată când văd că macaralele din preajma construcţiilor dezvoltatorilor imobiliari planează leneşe deasupra apartamentelor scumpe, ştiu că se apropie sfârşitul tendinţei în curs a pieţei imobiliare. De fiecare dată când vezi macaralele de construcţie, alias păsări de pradă, lenevind la orizont, să ştii că boomul e pe punctul de a lua sfârşit. Acest lucru înseamnă că ciclul a ajuns la

capăt şi, în general, că nu mai există altă cale decât regresul. Data viitoare când vezi mai mult de două macarale de construcţie la orizont, vinde orice proprietate imobiliară pe care n-o mai vrei!

Istoria şi ciclurile ei

9

Gândul meu final cu privire la tendinţele pieţelor se referă la importanţa istoriei şi a ciclurilor ei. Pentru că am supravieţuit unei serii de urcuşuri şi coborâşuri ale pieţelor, am învăţat multe din istorie. Există o tendinţă financiară istorică despre care eu cred că merită să fie luată în calcul. Acea tendinţă este un ciclu de

5

20 de ani cu privire la acţiuni şi mărfuri. Fiind o persoană care a navigat pe mări ca angajat al unei companii petroliere şi care a pilotat elicoptere în căutare de aur, am fost curios să aflu de ce au crescut preţurile mărfurilor, în timp ce preţurile acţiunilor au scăzut. În urmă cu câţiva ani, am găsit o carte scrisă de unul dintre autorii mei favoriţi, Jim Rogers, intitulată *Hot Commodities.* Rogers a descoperit că preţurile acţiunilor au crescut timp de 20 de ani, în timp ce preţurile mărfurilor au scăzut.

De exemplu, din 1960 până în 1980, în apropierea

majoratului meu, preţurile mărfurilor precum petrolul şi aurul creşteau. În 1980, preţurile petrolului, aurului, argintului şi proprietăţilor imobiliare au scăzut rapid, iar preţurile acţiunilor au început să urce. Între 1980 şi 2000, bursa de valori era locul perfect pentru investiţii, iar petrolul, aurul şi argintul erau văzute rău. Cu toate că piaţa mărfurilor era la pământ, eu cumpăram cât mai mult petrol, aur, argint şi cât mai multe proprietăţi imobiliare. Exact aşa cum era de aşteptat, în 2000, în culmea boomului erei *dotcom*, preţul acţiunilor a scăzut şi preţul mărfurilor a crescut furtunos la loc. Dacă istoria se va repeta, preţul mărfurilor va scădea în 2020 şi acţiunile vor reprezenta din nou piaţa ideală pentru investiţii.

Evident, nu am un glob de cristal. Dar istoria pare să se repete şi eu sunt suficient de matur ca să văd că anumite lucruri se reiau.

j

Pentru mai multe informaţii cu privire la felul în care analizează tendinţele pieţelor un investitor de talie mondială, cum este Jim Rogers, îţi recomand să citeşti cartea *Hot Commodities* sau orice altă carte a sa. Jim este un investitor şi un scriitor genial, precum şi un observator fin al tendinţelor de pe piaţă. Ţine minte că trebuie să

profiţi de tendinţe. Dacă le ignori, păsările de pradă te vor mânca de viu.

În concluzie în ultimă instanţă, nu activul te face bogat. Informaţia te face bogat... sau sărac. De exemplu, dacă, în 1979, aş fi cumpărat aur la preţul de 29 de dolari gramul, nu mi-aş fi amortizat investiţia nici până în ziua de azi. Având în vedere cât de mult a scăzut puterea de cumpărare a dolarului, ar fi trebuit să aştept până când aurul va ajunge la 67 de dolari pe gram ca să-mi scot banii.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru active. De exemplu, în afacerile imobiliare, majoritatea investitorilor suportă pierderi din cauza informării şi a inteligenţei care lasă de dorit. De aceea, când cineva mă întreabă: „Sunt imobilele o investiţie bună?”, eu răspund: „Nu ştiu. Tu eşti un investitor bun?”

Majoritatea afacerilor falimentează din cauza lipsei de bună informare în afaceri şi a inteligenţei îndoielnice în domeniu, mai degrabă decât din cauza lipsei de bani. Când oamenii mă întreabă: „Am o idee grozavă pentru o nouă afacere şi caut să obţin nişte bani. Ai fi interesat să investeşti în noua mea companie?”, eu le răspund: „Nu ştiu. Câte afaceri de succes ai început?”

Mai târziu, s-a dovedit că faptul că m-am oferit voluntar să lupt în Vietnam a fost unul dintre cele mai inteligente lucruri pe care le-am făcut vreodată. Dacă nu m-aş şi oferit voluntar, n-aş şi 7 întâlnit-o niciodată pe acea femeie bătrână care mesteca nuci de betel. În ziua aceea, stând în spatele liniilor inamice, ea mi-a dat o lecţie foarte importantă. Ea a câştigat pentru că ştia că *preţul aurului* nu avea nimic de-a face cu *valoarea aurului.* Pentru că înţelegea care este valoarea acestuia, femeia ştia de ce cumpără oamenii aur şi de ce aurul este aşa de important pentru ei. În acea zi, am învăţat că nu activul te face bogat... ci informaţiile şi inteligenţa. Dacă pot să pierd bani investind în aur, un metal preţios ce reprezintă banii reali, pot să pierd bani investind în orice. În ziua respectivă, am jurat să devin mai inteligent, pentru că am învăţat de la bătrâna aceea că informaţia şi inteligenta sunt

5 5 J O 5

cele care mă fac cu adevărat bogat... şi nu aurul.

CAPITOLUL 8

Integritatea

În

fp

an financiar

Cuvântul *integritate* este foarte interesant. I-am auzit pe oameni folosindu-l în multe feluri diferite şi în contexte variate.

j

După părerea mea, acesta este unul dintre cuvintele din limba engleză cel mai greşit folosite, confundate şi de care lumea face abuz. De multe ori, am auzit pe cineva spunând: „Dacă ar fi un om cât de cât integru, ar avea succes”. Altcineva ar putea spune: „Acea casă este integră din punct de vedere al designului”. Înainte să discutăm despre integritatea în plan financiar, cred că ar trebui să spun care este definiţia mea despre *integritate.*

În *Dicţionarul Webster* există trei definiţii pentru cuvântul *integritate.* Acestea sunt:

1. *o stare bună:* însuşirea de a fi perfect funcţional;

2. *incoruptibilitate:* aderare fermă la un Set de valori cu precădere morale şi artistice;

j

3. *deplinătate:* calitatea sau starea de a fi intact, întreg.

Integritatea unei maşini

Toate cele trei definiţii sunt necesare pentru a discuta despre bani şi integritate. Pentru a ilustra mai bine acest lucru, voi folosi exemplul integrităţii unui automobil. Un automobil este alcătuit din mai multe sisteme: sistemul de frânare, sistemul de alimentare, sistemul electric, sistemul hidraulic şi aşa mai departe. Dacă sistemele nu funcţionează în integritate, nici maşina nu va funcţiona, adică nu va fi într-o *stare bună* de funcţionare. De exem

piu, în cazul în care sistemul de alimentare este *defect*, este afectată întreaga funcţionare a maşinii. Integritatea maşinii este compromisă şi avariată. Maşina nu mai este *intactă.*

Integritatea în planul sănătăţii şi al bunăstării

Acelaşi lucru este valabil şi pentru organismul uman. Unele dintre sistemele organice sunt: sistemul de vascularizaţie, aparatul respirator, sistemul nervos, sistemul osos, aparatul digestiv şi aşa mai departe. Dacă un sistem organic nu este într-o stare bună de funcţionare, ca în cazul înfundării arterelor, de exemplu, starea de sănătate a organismului devine precară şi, în timp, atrage boala şi moartea.

Aşa cum *starea de sănătate* poate fi afectată de lipsa integrităţii organice, şi *bunăstarea* poate fi compromisă din acelaşi motiv. În locul bolii sau al morţii, care survine ca urmare a unui colaps al integrităţii corpului, simptomele lipsei integrităţii în plan financiar sunt: venitul mic, taxele împovărătoare, cheltuielile mari, datoriile copleşitoare, falimentul, scoaterea bunurilor la licitaţie, creşterea ratei criminalităţii, instaurarea violentei, a tris

5 J 5 5

teţii şi a disperării în rândul oamenilor cu probleme financiare.

La începutul acestei cărţi, am enumerat cinci forme diferite de inteligenţă în plan financiar. Încă o dată, acestea sunt:

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulţi bani.

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii.

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ţi aloci banii.

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier.

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar.

Integritatea tuturor celor cinci forme de inteligenţă este fundamentală pentru o persoană care vrea să devină şi să

rămână bogată şi să-şi lase averea drept moştenire generaţiilor următoare.

Dacă acestei persoane îi lipseşte una sau mai multe dintre formele de inteligenţă în plan financiar este ca şi cum ar pleca la drum cu o maşină căreia îi lipseşte pedala de frână şi care este alimentată cu apă, în loc de combustibil.

Când o persoană are probleme cu banii înseamnă că este compromisă una sau mai multe dintre aceste forme de inteligenţă – cu alte cuvinte, ei îi lipseşte integritatea în plan financiar. Persoana respectivă nu este integră. De exemplu, am o prietenă care câştigă mulţi bani ca manager al unei afaceri mici. Problema ei este că nu are niciun scut de apărare împotriva taxelor. În plus, această femeie nu-şi planifică banii adecvat, cheltuind impulsiv pe haine şi pe vacanţe. Efectul ei de levier stă într-o casă mare, pentru că ea crede că preţul proprietăţilor imobiliare nu poate merge decât în sus. Prietena mea primeşte sfaturi financiare de la soţul şi de la consilierul ei în domeniu. Soţul ei este un tip grozav, dar, la fel ca soţia lui, are lacune în privinţa fiecăreia dintre cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar.

Sunt oameni drăguţi, educaţi, oneşti, bisericoşi şi

muncitori. Se bucură de viaţă şi-şi cresc foarte bine copiii. Problema lor este lipsa integrităţii în plan financiar. Această lipsă se traduce prin îngrijorarea lor cu privire la ipotecarea casei în vederea achitării datoriilor făcute cu cartea de credit, la faptul că trebuie să-şi trimită cei trei copii la facultate şi că trebuie să aibă destui bani la pensie. Acestea sunt probleme financiare tipice, simptome ale lipsei integrităţii în plan financiar.

Problema este că ei nu cred că au o problemă. Cei doi se trezesc în fiecare zi, îşi trimit copiii la şcoală şi pleacă ei înşişi la serviciu. Seara revin acasă, se joacă cu copiii, îi ajută să-şi facă temele, se uită puţin la TV şi se duc la culcare. Ei ştiu că este ceva în neregulă cu situaţia lor, dar preferă să nu afle ce anume. Speră că se va produce vreo schimbare.

Test de cunoştinţe financiare

9 9 J

Ca majoritatea oamenilor, prietenii mei nu şi-au notat care este situaţia lor financiară. Nici măcar nu ştiu ce este aceea o situa

5 J

ţie financiară sau de ce este aşa de importantă. Ca majoritatea absolvenţilor de facultate, prietenii mei au

terminat studiile fără să ştie care este diferenţa dintre un formular pentru credit, un scor de credit şi o situaţie financiară. În lipsa unei situaţii financiare, ei n-au cum să ştie unde se situează din punct de vedere financiar, cu ce problemă se confruntă şi ce anume le afectează integritatea în plan financiar. Fără o situaţie financiară şi fără cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar, acestor oameni le va fi greu să-şi dea seama care este problema lor şi ce trebuie corectat.

După părerea mea, aşa apare *lipsa integrităţii*, din cauza lipsei de educaţie în domeniu – prin omiterea IQ-ului financiar nr. 5, cum să fii mai informat în plan financiar. În 1974, când companiile i-au făcut pe oameni să contribuie singuri la pensie, în sistemul de învăţământ ar fi trebuit ca educaţia financiară să fie

adăugată în curriculum sau îmbunătăţită. Această lipsă de educaţie financiară din şcoli afectează grav integritatea mondială în plan financiar.

O reflecţie despre integritatea în plan financiar

Cum spunea tatăl meu bogat: „Banca nu mi-a cerut niciodată să dau un test”. Motivul pentru care banca nu te pune să dai un test academic este că n-o interesează

inteligenţa ta în plan academic, ci doar cea din plan financiar. De aceea banca îţi cere o situaţie financiară. Situaţia financiară este reflecţia integrităţii tale

5 5 5 O 5

În plan financiar. Este totuna cu un test de cunoştinţe financiare.

Băncile sunt interesate de răspunsurile tale cu privire la cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar. Evident, ele vor să ştie cum reuşesc oamenii inteligenţi să facă bani, să-i protejeze, să-i aloce, să aibă profit prin efectul de levier şi să fie bine informaţi în domeniu. Situaţia financiară îi oferă băncii informaţiile

5 5 5

de care are nevoie.

Lipsa integrităţii în plan financiar

Dacă unei persoane îi lipseşte *integritatea în plan financiar* – făcând datorii foarte mari, planificându-şi banii în mod greşit, cheltuind mai mult decât câştigă, licitându-şi bunurile şi rămânând falită —, probabil că banca va refuza s-o aibă printre clienţi. Aceasta este o chestiune de *integritate profesională.*

În 2007, odată cu prăbuşirea pieţei de credit, a devenit evident că instituţiile de credit, bancare şi investiţionale au

rămas fără

5 5 5

integritate în plan financiar. Lăcomia a înlocuit practicile sănătoase de creditare. Economia nu se poate extinde bazându-se numai pe credit. Un adevărat eşec în ceea ce priveşte eficienţa lecţiilor financiare predate şi mărirea IQ-ului financiar al participanţilor la cursuri, sistemul educaţional formează oameni care nu sunt pregătiţi pentru această lume nouă şi plină de provocări financiare. Milioane de adulţi de pe planetă nu au o situaţie financiară personală, nu ştiu să interpreteze situaţia financiară a unei afaceri şi nu cunosc starea financiară a tării în care trăiesc.

5 5

Avem de-a face cu un colaps al integrităţii în plan educaţional.

Valoarea intrinsecă

Warren Buffett nu are un portofoliu diversificat de investiţii. În schimb, el caută o companie cu *valoare intrinsecă*, o companie integră din punct de vedere financiar. El vrea să ştie dacă afacerea respectivă dă dovadă de toate cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar. Mai simplu spus, Buffett caută răspunsurile la următoarele întrebări:

1. Poate compania să facă mai mulţi bani?
2. Are compania o nişă protejată?
3. Compania îşi alocă bine banii şi resursele?
4. Compania se poate extinde folosind efectul de levier?
5. Este compania condusă de o echipă de oameni bine informaţi şi inteligenţi?

5 5 0 5

Şi mai simplu spus, valoarea intrinsecă înseamnă următoarele lucruri: bea întotdeauna apă cu zahăr, chiar dacă apa simplă este mai sănătoasă.

Coca-Cola are marele avantaj al propriei mărci înregistrate, care este protejată prin lege. Poate îţi mai aminteşti că IQ-ul financiar nr. 2 se referă la protecţia banilor. În aceste condiţii, lui Warren îi place Coca-Cola, pentru că produsele companiei nu sunt simple mărfuri, ci sunt mărci înregistrate, deci protejate prin lege. Faptul de a fi un brand recunoscut de toată lumea şi protejat împotriva piratării creşte valoarea intrinsecă a companiei Coca-Cola.

Brandul „Tată Bogat” este o marcă înregistrată protejată prin lege în fiecare ţară în care avem afaceri. Calitatea de

brand îi conferă afacerii mele o valoare intrinsecă. Mulţi autori scriu cărţi.

5 5

dar nu reuşesc să construiască un brand. Se ştie că Harry Potter este un megabrand. La fel şi Donald Trump. Dacă nu ai calitatea de brand, eşti o marfă. Brandurile au o valoare intrinsecă mai

7 mare şi, pentru a-şi păstra această valoare, ele trebuie să respecte mesajul transmis şi clienţii.

În urmă cu câţiva ani, am fost abordat de un reprezentant al unei companii mari de fonduri mutuale, care m-a întrebat dacă nu vreau să andosez fondurile companiei. Deşi onorariul pe care mi l-ar fi plătit ar fi fost foarte mare, am refuzat oferta. După părerea mea, andosarea unui fond mutual nu ar fi un gest corect faţă de brandul „Tată Bogat”. Acest lucru ar fi dus la o lipsă de integritate care ar fi scăzut valoarea intrinsecă a brandului. În plus, nu aş putea face un asemenea lucru fără să am remuşcări.

2. *Efectul de levier.* Acest lucru separă patronii mici de patronii mari. De exemplu, dacă aş fi medic, mi-ar fi greu să-mi cresc valoarea, dacă pacienţii ar veni la cabinet doar ca să mă vadă. Dar, dacă aş inventa un remediu nou sau

un tip nou de medicament, atunci mi-aş putea *mări* inteligenţa în plan medical prin produsul respectiv.

Lumea e plină de patroni de afaceri mici şi de profesionişti care nu sunt capabili să folosească efectul de levier pentru că produsul sunt ei înşişi. Majoritatea angajaţilor se încadrează în această categorie. Ei nu ştiu cum să scoată profit din serviciile oferite şi cum să-şi investească timpul ca să facă bani.

Cei mai mulţi dintre noi cunosc muzicieni care muncesc din

greu, dar care nu câştigă prea mult pentru că, pur şi simplu, nu reuşesc să facă bani prin talentul lor. Lumea este plină cu muzicieni care scot pe piaţă un CD, ceea ce este o formă de efect de levier, dar care nu sunt capabili să îmbunătăţească distribuţia şi vânzarea acestuia. De aceea sunt atât de populare emisiunile cu amatori precum *American Idol.* Oamenii care cred că pot să cânte caută să folosească efectul de levier reprezentat de televiziunea naţională, chiar dacă Simon[18] îi critică.

---

18 Autorul se referă la Simon Phillip Cowell — director muzical, producător de televiziune şi antreprenor de origine britanică. Simon Cowell a devenit celebru în Marea Britanie şi în Statele Unite ca membru al juriului unor

3. Expansibilitatea. Odată ce un produs sau o afacere se poate dezvolta, următoarea întrebare la care Warren caută un răspuns este: „Cât de mult se poate dezvolta?” Lui Warren îi place Coca-Cola pentru că se poate *extinde* în toată lumea. Warren spune: „De fiecare dată când cineva din această lume bea o Coca-Cola, eu fac un ban în plus”.

Scrierea cărţii *Tată bogat*, *tată sărac* a fost efectul meu de levier. În loc să mă duc eu însumi din loc în loc să ţin cursuri de

specialitate, cartea şi jocurile mele de strategie pot să facă asta în locul meu. În acest sens, sarcina mea a fost aceea de a extinde distribuţia propriilor produse în diferite ţări traducând şi tipărind cărţile şi jocurile în diferite limbi. Prin urmare, le-am acordat *licenţă* unor companii din mai multe părţi ale lumii, astfel încât acestea să aibă dreptul de a scoate pe piaţă produsele brandului Tată Bogat. În loc să execut tipărirea, inventarierea şi distribuţia produselor prin intermediul companiei mele, am încheiat contracte cu edituri din 109 ţări, care fac toate aceste lucruri în locul

---

emisiuni televizate precum *Pop Idol, The X Factor, Britains Got Talent* şi *American Idol (n. red.*).

meu. Acesta este un exemplu de *efect de levier* urmat de *expansibilitate.*

4. *Predictibilitatea.* Warren Buffett mai vrea să ştie cât de previzibil este profitul afacerii. El nu vrea ca profitul să fluctueze, să crească sau să scadă, ci vrea să se asigure că, indiferent de situaţie, va face bani în mod automat.

Unul dintre motivele pentru care îmi plac complexurile mele rezidenţiale este că, indiferent de situaţie, acestea îmi aduc bani. Eu nu-mi fac griji cu privire la fluctuaţiile preţului imobilelor. Vreau să-mi intre bani în cont încontinuu şi de la edituri, şi din j chiria apartamentelor.

De aceea Warren Buffett nu are un portofoliu de investiţii *diversificat.* În schimb, el se concentrează asupra *valoni intrinseci* a unei afaceri. Pentru recunoaşterea valorii intrinseci a unei

j

afaceri, trebuie să dispui de cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar. O companie cu valoare intrinsecă este o companie integră. Iar o companie integră are şanse mai mari de creştere şi de menţinere a profitabilităţii, indiferent de schimbarea condiţiilor economice.

Înainte să investească într-o companie, un investitor

profesionist analizează situaţia financiară a companiei respective. Un investitor profesionist analizează integritatea afacerii respective. Acelaşi lucru este valabil şi pentru un investitor imobiliar care vrea să cumpere un imobil. De reţinut că rata internă a rentabilităţii este valoarea intrinsecă aplicată imobilelor.

Din cauza lipsei de educaţie financiară din şcoli şi a incapacităţii de a interpreta o situaţie financiară, cei mai mulţi oameni nu ştiu dacă firma sau proprietatea în care investesc este integră din punct de vedere financiar şi are o valoare intrinsecă.

Limba afacerilor

Warren Buffett spune: „Contabilitatea este limba afacerilor”. Dacă nu cunoşti limba, este greu să-ţi dai seama dacă o afacere este sau nu integră din punct de vedere financiar. Motivul pentru care brandul „Tată Bogat” produce jocurile strategice *CASHFLOW* pentru adulţi şi copii este că noi, cei din companie, credem cu tărie că inteligenţa în plan financiar şi capacitatea de a vorbi limba afacerilor sunt esenţiale într-o lume marcată de lăcomie şi

de o formă îndoielnică de integritate.

Integritatea financiară a guvernului

Şi guvernele trebuie să-şi cultive cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar. Guvernele trebuie să facă bani, să-i protejeze, să-şi creeze un buget, să aibă profit prin efectul de levier şi să caute să fie cât mai informaţi în plan financiar. Dacă un guvern se dovedeşte a fi integru, el şi poporul lui prosperă. Dacă un guvern nu dă dovadă de integritate, el şi poporul lui au dificultăţi financiare şi sărăcesc. Creşterea taxelor şi datoriile exce

5 J J J

sive ale americanilor semnalează faptul că guvernul Statelor Unite se luptă să-şi păstreze integritatea în plan financiar.

În 1971, când Nixon a scos standardul aurului de pe piaţa americană şi a convins lumea să accepte dolarul ca monedă de schimb a lumii, Statele Unite au rămas fără integritate în plan financiar. Astăzi, în loc să fim cea mai bogată naţiune din lume, suntem cea mai datornică. Deşi mulţi oameni, printre care şi eu, au devenit foarte bogaţi datorită acestei schimbări a regulilor financiare, milioane de oameni au început să aibă dificultăţi din acelaşi motiv. Gaura financiară se măreşte şi devine periculoasă.

Dificultăţile americanilor au debutat cu o problemă a IQ-

ului financiar nr. 3, cum să-ţi aloci banii. Regulile financiare s-au schimbat odată ce America a început să importe mai mult decât exporta; drept urmare, americanii au făcut datorii de trilioane de dolari, în loc să-şi rezolve problemele, ceea ce ar fi fost cel mai inteligent lucru pe care puteau să-l facă.

Dacă ne concentrăm asupra IQ-ului financiar nr. 4, este evident că guvernul Statelor Unite nu foloseşte efectul de levier pentru a face profit...; în schimb, el face datorii mai mari. Astăzi, cei mai bogaţi oameni din lume le sunt datori celor mai săraci oameni din lume. Ca să nu mai vorbesc despre lipsa lor de integritate.

Statele Unite au rămas fără integritate în plan financiar când i-au cerut lumii să accepte dolarul „asigurat de creditul şi încrederea totală" a guvernului Statelor Unite. Nimănui nu-i place să investească în Statele Unite, de vreme ce valoarea dolarului scade. Când lumea îşi va cere banii înapoi, IQ-ul financiar nr. 2 al oamenilor, protejarea banilor împotriva prădătorilor, va fi pus la grea încercare. Eu cred că Statele Unite vor deveni un prădător gigantic, neonorându-şi, probabil, împrumuturile şi promisiunile făcute cetăţenilor în vârstă, cu privire la asigurarea medicală şi la programul Social Security. Guvernul va

distruge, prin inflaţie, câştigurile muncitorilor şi va mări taxele plătite de cei tineri. Din punctul meu de vedere, acest lucru înseamnă pierderea integrităţii în plan financiar a guvernului.

Modalităţile actuale prin care guvernul Statelor Unite încearcă să-şi mărească IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani, presupun creşterea taxelor, tipărirea şi împrumutarea unor sume mari de bani, purtarea unui nou război financiar şi neplata facturilor recente. Evident, aceste lucruri vor cauza mult mai multe probleme financiare care ar fi putut fi evitate, dacă problemele anterioare ar fi fost rezolvate de la bun început.

Era integrităţii

Istoria se repetă. Liderii şi profesorii noştri au fost conştienţi de ceea ce se întâmplă atunci când guvernele au lezat integritatea în plan financiar. Acest lucru s-a mai întâmplat şi înainte. În 1517, Copernic a scris că inflaţia este una dintre „calamităţile care dezbină regate”. În 1776, Adam Smith a spus că inflaţia cauzează „cea mai dăunătoare ruină a bunăstării indivizilor”. Avertismentul lui Smith s-a adeverit cu ceva timp în urmă în Germania, când a venit Hitler la putere, după ce guvernul Republicii Weimar a subminat integritatea monedei naţionale.

Singurul motiv pentru care Statele Unite şi oamenii din lume nu ştiu care este diferenţa între ban şi monedă de schimb este că

J 5 J

sistemele şcolare sunt, pur şi simplu, lipsite de integritate în plan educaţional, nereuşind să formeze oameni inteligenţi în acest domeniu.

Eu cred că americanii, ca popor, ca naţiune, şi lumea întreagă se îndreaptă către o furtună perfectă. După ce am trăit atât de mult timp fără integritate, cred că forţele financiare, politice, de mediu şi spirituale vor orienta lucrurile în direcţia opusă. Nu ştiu exact ce o să se întâmple. Probabil că procesul a început deja.

Din păcate, superbogaţii – cei care beneficiază cel mai mult de pe urma sistemului actual – vor fi cel mai puţin afectaţi de revoluţia financiară care urmează. Noi, ceilalţi, suntem cei care vom simţi din plin dezlănţuirea forţelor şi nouă ni se va cere să

J I 5 5 5

facem tot ce putem ca să învingem furtuna; dar cel mai mult vor suferi săracii.

Vestea bună este că aceste probleme viitoare ne vor face mai inteligenţi, dacă le vom înfrunta cu tărie şi nu

vom fugi de ele. Orice problemă are un sâmbure nepreţuit de înţelepciune, un sâmbure care ne face mai inteligenţi, mai puternici şi capabili să ne descurcăm mai bine, indiferent de condiţiile economice.

O veste şi mai bună este că unele guverne naţionale încep să implementeze cursuri de educaţie financiară în sistemele lor educaţionale. Prevăd că tara cu cea mai bună educaţie financiară va

5 5 5

conduce lumea către o nouă eră de prosperitate economică. Până atunci însă, vom fi încă în era informaţiei.

Măreşte-ţi valoarea intrinsecă!

9 9

Între timp, este important ca fiecare om să se pregătească pentru potenţială furtună care se apropie.

Recomandările mele sunt următoarele:

1. Rezolvă-ţiproblemele! Exact ca un corăbier care-şi pregăteşte barca pentru furtună, şi tu trebuie să-ţi pui la punct barca financiară, adică s-o faci să fie mai rezistentă pe mare. Aruncă o privire asupra celor cinci forme de inteligenţă în plan financiar şi gândeşte-te pe care dintre ele trebuie s-o îmbunătăţeşti. În ce sector trebuie să depui mai mult efort? Care este cea mai mare problemă a ta?

Concentrează-te asupra ei şi rezolv-o! Nu încerca să-ţi îmbunătăţeşti deodată toate formele de inteligentă

5 5 5 0 5

În plan financiar. Te vor copleşi! După cum îţi vei da seama şi singur, toate cele cinci forme de inteligenţă se leagă între ele, aşa că, dacă te concentrezi asupra uneia dintre ele, vei sfârşi prin a le îmbunătăţi pe toate. Nu te grăbi, învaţă câte ceva în fiecare zi.

Nu uita că niciun jucător de golf nu a devenit profesionist peste noapte. Nici măcar Tiger Woods.

Prin optimizarea celor cinci forme de inteligenţă în plan financiar, îţi vei amplifica integritatea în domeniu, precum şi propria valoare intrinsecă. Dacă nu ştii de unde să începi, îţi recomand să ceri ajutorul cuiva, fără ruşine şi fără teamă! În capitolul următor, în care-ţi voi arăta cum să-ţi descoperi geniul financiar, voi povesti şi despre faptul că sunt dependent de ajutorul unor oameni inteligenţi. Oricine are nevoie de ajutor.

2. *Investeşte în active cu valoare intrinsecă*! aruncă o privire şi asupra criteriilor pe care le foloseşte Warren Buffett ca să stabilească valoarea intrinsecă a unei companii. Apoi, ca să exersezi, gândeşte-te care dintre companiile de care ai auzit îndeplinesc cerinţele

respective. Chiar dacă nu investeşti în ele, acest exerciţiu te ajută foarte mult să-ţi măreşti IQ-ul financiar.

Valoarea intrinsecă a proprietăţii imobiliare

Unul dintre motivele pentru care îmi plac proprietăţile imobiliare este că pot să văd, să ating şi să controlez o mare parte din valoarea lor intrinsecă. Ţine minte însă că majoritatea proprietăţilor imobiliare nu reprezintă o investiţie bună. Un exerciţiu foarte bun, indiferent dacă ai bani sau nu, este să te opreşti asupra unor proprietăţi şi să le analizezi valoarea intrinsecă.

Unul dintre aspectele atractive ale domeniului imobiliar este creativitatea. De exemplu, eu apelez la finanţări creative, la îmbunătăţiri creative sau la modalităţi creative de a creşte valoarea

5 5 J

proprietăţii. Creativitatea nu este un avantaj aşa de mare când investeşti în acţiuni sau în fonduri mutuale. Dar în afacerile imo

J 5

biliare, creativitatea plus integritatea în plan financiar te pot face foarte bogat.

3. Pregăteşte-te de furtună! Aşa cum am învăţat în timpul studiilor la Academia de Marină Comercială a

Statelor Unite, când se apropie o furtună, este timpul *să te pregăteşti de furtună.* Adică să te asiguri că integritatea navei nu va fi afectată în niciun fel în vremurile tulburi. În cei câţiva ani în care am navigat pe mare, am trecut de patru taifunuri în Oceanul Pacific. Vizualizez şi astăzi valurile monstruoase, acel munte de apă prăbuşindu-se peste întreaga navă. Văd, simt şi aud până şi în acest moment cum scârţâie nava din toate încheieturile, străduindu-se să rămână întreagă din punct de vedere structural şi să iasă de sub val. Mă bucur că inginerii s-au întrecut pe ei construind o navă solidă, precum şi că echipajul fusese pregătit corespunzător, fiind oricând gata să înfrunte o furtună.

Haosul o să se adâncească pe măsură ce era industrială se va apropia de sfârşit şi era informaţiei o să-i ia locul. Problemele care au fost trecute sub tăcere înainte vreme vor ieşi la iveală pe măsură ce preţul petrolului creşte, valoarea dolarului scade, China şi India încep să producă maşini şi avioane, slujbele din industria prelucrătoare dispar, corporaţiile se mută peste ocean, generaţia *baby boom* se aşteaptă ca guvernul să-i poarte de grijă la pensie, terorismul ia amploare, lumea poartă războaie pe care nu şi le permite şi datoriile care trebuie răscumpărate

cresc, în era informaţiei, cunoştinţele cu privire la cele cinci forme de inteligenţă în plan financiar vor reprezenta cele mai de preţ active ale tale.

După părerea mea, integritatea în plan financiar a lumii va fi pusă la grea încercare în timp. Motivul pentru care cred acest lucru este că a existat prea multă lăcomie, dezinformare şi corupţie în ceea ce priveşte felul în care au fost conduse companiile, guvernele şi şcolile. În august 2007, când pieţele de credit s-au prăbuşit, cred că de-abia am atins marginile aspre ale furtunii care se apropie. Peste câţiva ani, vom ajunge în ochiul furtunii. Până atunci, pregăteşte-te pentru marea provocare a vieţii tale! Fii curajos şi măreşte-ţi IQ-ul financiar, pentru că lucrurile vor deveni foarte interesante. Anii care vin vor reprezenta o perioadă excelentă pentru a deveni şi mai bogat, şi mai inteligent. Dar trebuie să fii curajos şi să-ţi cultivi geniul financiar!

CAPITOLUL 9

Cum să-ţi cultivi geniul financiar

N-am ştiut că nu sunt inteligent până când nu m-am dus la şcoală. Timp de 17 ani, de la grădiniţă până la facultate, şcoala a fost o luptă pentru mine. Am fost întotdeauna considerat un elev de nivel *mediu*. Îndiferent de clasa în

care am învăţat, întotdeauna au existat copii mai inteligenţi, mai înzestraţi şi mai isteţi decât mine. Copiilor inteligenţi şcoala li părea uşoară. Mie mi se părea grea. Singura notă de 10 pe care am luat-o vreodată a fost la orele practice de tâmplărie, pentru că-mi plăcea lucrul manual. Am construit o barcă pentru proiectul meu de clasă, în timp ce colegii mei făceau boluri de salată pentru mamele lor.

N-am ştiut nici că sunt *sărac* până când nu m-am dus la scoală. Când aveam nouă ani, familia mea s-a mutat în cealaltă 7

parte a oraşului şi a trebuie să merg la o şcoală frecventată de copii bogaţi. De fapt, acolo existau două şcoli elementare, situate chiar vizavi una de cealaltă. Pe o parte a străzii era Şcoala Union. Pe cealaltă parte, Şcoala Riverside. Ambele şcoli erau de stat, numai că una era pentru bogaţi şi cealaltă, pentru clasa muncitorească.

Iniţial, Şcoala Union a fost construită pentru copiii muncitorilor unionişti care lucrau pe plantaţiile de trestie de zahăr, de unde şi numele şcolii. Riverside a fost şcoala destinată copiilor administratorilor sau proprietarilor de plantaţii. Eu mergeam la

Şcoala Riverside numai pentru că s-a întâmplat ca

locuinţa familiei mele să se afle pe partea de stradă care se învecina cu râul.

Deşi aveam numai nouă ani, eram conştient că toţi colegii mei de la Şcoala Riverside aveau un standard de viaţă mai ridicat decât aveam eu şi familia mea. Mulţi dintre colegii mei bogaţi locuiau într-o comunitate izolată şi legată de restul oraşului printr-un pod. De fiecare dată când treceam podul ca să mă joc cu prietenii mei, ştiam că pătrundeam într-o lume diferită.

În lumea lor de dincolo de pod, colegii mei locuiau în case grandioase construite pe plantaţie. În lumea mea de dincolo de pod, casele erau mult mai puţin impunătoare. Casa în care locuiam noi fusese construită pentru muncitorii de pe plantaţie. Părinţii colegilor mei de clasă erau proprietarii caselor în care locuiau. Părinţii mei plăteau chirie. Unii dintre colegii mei de clasă aveau chiar mai mult de o casă, mulţi având până şi case la malul mării. Când eu şi familia mea mergeam la plajă, ne duceam pe o plajă publică. Şi, desigur, colegii mei de clasă *se jucau* în cluburi aflate pe iahturi sau în clubul de agrement. Eu *lucram* la clubul de agrement.

Deşi bogaţi, colegii mei şi familiile lor nu erau snobi. Erau nişte oameni prietenoşi şi implicaţi în activităţile

comunităţii.

J I i 5 5 5

Îmi petreceam mult timp în casele de pe plajă ale prietenilor mei, pe bărcile lor sau zburând cu avioanele lor. Ei nu-şi etalau averea. O împărţeau. Pentru ei, faptul de a fi bogat era ceva natural, nu ceva special. Era un stil şi un standard de viaţă. Lor nu

11 se părea că stilul lor de viaţă este cine ştie ce mare grozăvie. Eu eram cel care credea că stilul lor de viaţă era mare lucru, simţindu-mă uneori incomod şi alteori stingher; eram perfect conştient de standardul de viaţă care ne separa. La vârsta de

12 ani, prietenii mei bogaţi au plecat să studieze în şcoli private şi eu am mers la liceul de stat, alături de ceilalţi copii care frecventaseră Şcoala Union.

N-am ştiut nici că sunt *un ciudat* până când nu m-am dus la scoală. La liceu, nicio fată cu care voiam să ies nu voia să aibă *y* 7

nimic de-a face cu mine. Nu eram interesant. Fetele populare erau interesate de băieţii răi care erau mai mari, care făceau parte dintr-o gaşcă şi care aveau maşini personale. Deşi intrasem în echipa de fotbal a liceului şi

mă apucasem să fac surfing, tot nu eram atrăgător, nu eram băiat rău şi nu aveam maşină. Eram timid, gras şi conduceam maşina break bej a familiei mele. Cu siguranţă, nu eram suficient de tare.

În 1974, la vârsta de 27 de ani, pe când părăseam Infanteria Marină, ştiam că vreau să fiu bogat, să conduc maşini rapide şi să ies în oraş cu femei frumoase. Deşi crescusem, slăbisem şi mă j 7 făcusem mai înalt şi mai puternic, în mintea mea încă eram gras, timid şi cam sărac. Ştiam ce vreau! Doar că nu ştiam cum să j ajung acolo.

Ştiam că vreau să fiu antreprenor şi să investesc în imobile, dar nu aveam nici bani, nici experienţă în domeniu. Cu cât mă gândeam mai mult la asta şi cu cât comparam mai des viaţa pe care mi-o doream cu cea pe care o duceam în realitate, cu atât îmi dădeam seama mai clar că profesorii mei avuseseră dreptate. Eram un tip obişnuit. Nu aveam nici abilităţi extraordinare, nici talent. Nu eram inteligent. Ca să devin bogat, trebuia să găsesc o cale prin care să reuşesc cel puţin să mă situez *deasupra* nivelului meu în toate privinţele.

Nu trăi sub posibilităţile tale financiare!

Experţii financiari îi sfătuiesc pe oameni *să trăiască sub*

posibilităţile lor şi *să-şi facă un portofoliu diversificat de investiţii.* Mulţi oameni consideră că acesta este un sfat inteligent. Însă, dacă ţii cont de un astfel de sfat, vei ajunge un om *mediocru* pentru că sfatul în sine este *mediocru.* Nu este un sfat rău. Doar că este un sfat financiar mediocru. În plus, cine ar vrea să trăiască sub posibilităţile sale financiare?

În liceu, elevii încep să se concentreze asupra punctelor lor forte în plan academic şi aleg să meargă la cursuri care-i pot propulsa înspre o carieră viitoare bine plătită. Elevii sunt împinşi tot timpul de la spate ca să ajungă inteligenţi, să studieze mult şi să ia note mari. După absolvirea facultăţii, mulţi dintre ei fac şi studii postuniversitare, limitându-şi alegerile şi pregătindu-se ca să devină avocaţi, medici, contabili sau specialişti în administrarea afacerilor. Mulţi medici, după ani întregi de chin pe băncile facultăţii de medicină, fac o pregătire adiţională pentru a deveni specialişti – de exemplu, chirurgi sau internişti. Studenţii la arte devin artişti care lucrează cu argilă, uleiuri, acuarele sau care fac design ori muzică. Studenţii talentaţi la sport se pregătesc pentru cariere de succes în fotbal, tenis, baschet sau golf. De fapt, dacă mergi la evenimente sportive, vei vedea că

mulţi părinţi îşi susţin aprig copiii, strigându-le să joace bine şi dorindu-şi ca echipa lor să câştige. Nimeni nu vrea să joace într-o echipă mediocră.

Mulţi dintre noi ştiu că, pentru a te descurca bine la şcoală şi pentru a avea o carieră de succes, trebuie să facem tot posibilul ca să fim cei mai buni. Trebuie să ne concentrăm asupra unui domeniu şi să studiem. Trebuie să devenim specialişti. Totuşi, când vine vorba de bani, oamenii sunt sfătuiţi să-şi facă un portofoliu *diversificat* de investiţii, în loc *să se specializeze* într-un anumit tip de investiţii, şi *să trăiască sub posibilităţile lor*, mai degrabă decât *să aibă un standard mai înalt de viaţă.*

Când am părăsit Infanteria Marină, nu am vrut să-mi iau o slujbă mediocră şi să trăiesc sub posibilităţile mele. Pentru mine, *să trăiesc sub posibilităţile mele* înseamnă să trăiesc *aşa cum trăiesc oamenii mediocri.* Nu voiam să conduc o maşină mediocră

y

sau să trăiesc într-un cartier mediocru. Ştiam, de asemenea, că, *dacă investesc într-un portofoliu diversificat*, profitul meu din investiţii va fi sub medie. Ştiam că trebuie *să mă concentrez*

5 *9*

asupra unui tip de investiţii, dacă vreau să am *un standard de viaţă mai ridicat...* adică un standard de viaţă la fel ca al vechilor

y mei colegi de clasă care locuiau de partea cealaltă a podului.

Când am aruncat o privire asupra lumii în care eram pe punctul de a reintra după patru ani de studii militare şi cinci ani petrecuţi în Marină, am observat că cei mai mulţi oameni muncesc din

5 *y* greu ca să fie *deasupra nivelului mediu în plan profesional*, rămânând, însă, *sub nivelul mediu în plan financiar.*

Mi-am zis că cea mai bună cale de a-i depăşi pe studenţii de nota 10, pe copiii bogaţi, pe profesorii care mă considerau mediocru şi pe fetele care nu voiau să iasă cu mine era aceea de a deveni bogat. Mi-am dat seama că pot să devin mai bogat decât majoritatea oamenilor, pentru că, atunci când vine vorba de bani, majoritatea oamenilor urmează sfaturi şi strategii financiare de nivel *submediocru.*

De ce recomandă experţii diversificarea portofoliului de investiţii f

Aşa cum spune Warren Buffett: „Diversificarea portofoliului este un scut împotriva ignoranţei. [Este] lipsită de sens pentru cei care ştiu ce fac”. De asemenea, Buffett a mai spus şi următorul lucru, cu privire la managerii din domeniul financiar: „Profesioniştii care lucrează cu normă întreagă în alte domenii – de pildă, dentiştii – le oferă multe nespecialiştilor. Dar, în ansamblu, *oamenii nu primesc nimic în schimbul banilor lor de la managerii profesionişti din domeniul financiar*

Cred că, atunci când mulţi experţi recomandă diversificarea portofoliului, ei îşi iau, pur şi simplu, o măsură de protecţie împotriva ignoranţei lor. Presupun că Buffett vrea să spună că acest sfat financiar submediocru este oferit de consultanţii sub

mediocri investitorilor submediocri.

Warren Buffett are o strategie financiară diferită. El nu-şi diversifică portofoliul. El se concentrează asupra unui anumit tip de investiţii. El caută o afacere grozavă la un preţ grozav. El nu cumpără o grămadă de acţiuni, rugându-se ulterior ca măcar una dintre acestea să-i

aducă profit. El nu vrea să obţină profituri medii sau să joace la bursa de valori. Lui îi place să deţină controlul asupra companiei în care investeşte, nu s-o conducă. Iar când Warren vorbeşte despre investiţii, cuvintele lui cheie sunt *valoare intrinsecă*, şi *mx portofoliu diversificat.*

Unul dintre motivele pentru care consultanţii financiari recomandă diversificarea portofoliului de investiţii este că nu sunt în stare să descopere companii grozave. Ei nu deţin controlul asupra investiţiilor şi cei mai mulţi dintre ei nu ştiu să conducă o

l J J 5 J

afacere. Consultanţii financiari sunt angajaţi, nu antreprenori, aşa cum este Warren.

j

Indivizii inteligenţi dau greş

Pe 24 august 2007, după prăbuşirea pieţei de credite, *Wall Street Journal* a publicat un articol (scris de Justin Lahart şi intitulat „How the *Quant* Playbook Failed?") despre felul în care s-au depreciat fondurile bazate pe analize cantitative şi administrate, se pare, de unii dintre cei mai inteligenţi indivizi de pe Wall Street. Cu alte cuvinte, studenţii de nota 10 au ajuns să ia note de 4. Iată ce scrie în articolul respectiv despre ei:

„Chiar dacă ei nu folosesc aceleaşi scheme statistice, fondurile bazate pe analize cantitative se axează pe abordări similare ale pieţei. Ei sunt pregătiţi după aceleaşi metode statistice, studiază atent aceleaşi lucrări academice şi folosesc aceleaşi date istorice.

9 9 9

Prin urmare, pot ajunge uşor la concluzii similare cu privire la modalităţile de investiţie”.

9 9

Cu alte cuvinte, Wall Street angajează genii academice, studenţi de nota 10 şi absolvenţi ai celor mai bune scoli de afaceri

9 9 9 9

din lume care folosesc scheme computerizate sofisticate ca să investească bilioane de dolari, iar toţi ajung la acelaşi răspuns. Când aceste scheme indică faptul că este prielnic să cumperi, toţi cumpără aceleaşi acţiuni, cauzând un boom economic; şi când schemele indică un prilej bun de vânzare, ei vând în masă, cauzând prăbuşirea pieţei. Asta da inteligenţă!

În aparenţă... portofoliul de investiţii pare diversificat în timp, am ţinut legătura cu doi foşti colegi de clasă, ambii foarte inteligenţi şi cu studii doctorale. Amândoi au slujbe foarte bine plătite, unul lucrează la bancă şi celălalt, pentru o companie petrolieră. Pe 9 noiembrie, după ce s-a prăbuşit bursa de valori, amândoi au pierdut foarte mulţi bani, deşi aveau un portofoliu diversificat. De-a lungul anilor, am reuşit să discut despre această problemă cu fiecare în parte. I-am întrebat pe amândoi care a fost strategia lor de investiţii. Cei doi mi-au spus: „Am investit într-un portofoliu foarte diversificat de acţiuni, obligaţiuni şi fonduri mutuale”.

Deşi nu le-am spus asta, voiam să le arăt că, de fapt, nu investiseră într-un portofoliu diversificat. *În loc să investească într-un portofoliu diversificat*, *ei investiseră 100% în titluri de valoare*, *în primul rând în bursa de valori.* Ei nu se numărau printre investitorii în proprietăţi imobiliare, în acţiuni ale companiilor private sau în piaţa mărfurilor, cum este producţia de petrol. Când piaţa s-a prăbuşit, au pierdut totul. Nu aveau un portofoliu diversificat de investiţii, deşi aşa crezuseră. Din punct de vedere academic, IQ-urile celor doi treceau de nivelul mediu, dar IQ-urile lor financiare erau submediocre.

Cum să-ţi descoperi geniul

Din 1974 până în 1984, am dezvoltat şi redezvoltat mai multe afaceri. Eram hotărât să devin antreprenor. Exact ca un copil care stă în picioare şi cade de câteva ori înainte să înveţe să meargă, am stat şi eu în picioare şi am căzut de câteva ori înainte să învăţ cum merg lucrurile în domeniul antreprenorial. Motivul pentru care am făcut asta este că voiam să învăţ ce înseamnă să fii în interiorul

domeniului, nu să rămân în afara lui.

Din 1984 până în 1994, m-am format ca antreprenor educaţional, pentru că eram interesat de felul în care decurge procesul de învăţare. Deşi nu mi-a plăcut şcoala, mi-a plăcut să învăţ. De asemenea, voiam să aflu de ce mă simţisem întotdeauna prost în timpul şcolii. În aceşti 10 ani, eu şi Kim am construit o companie de servicii educaţionale, prin intermediul căreia asiguram cursuri cu tematică antreprenorială şi investiţională în birourile noastre din Australia, Canada, Noua Zeelandă, Singapore şi Statele Unite.

În această perioadă, am făcut lucrurile diferit, neţinând cont aproape deloc de metodele tradiţionale de predare. În loc să creez un mediu în care să se remarce prin

inteligenţa lor numai unul sau doi cursanţi, am creat un mediu în care toţi participanţii se simţeau inteligenţi şi puteau învăţa ceea ce le predam. În loc să *concureze* unii cu alţii, membrii claselor de studiu *cooperau.* În loc să-i oblig pe studenţi să mă asculte turuind cursul, am creat diferite jocuri de care mă foloseam ca să le predau subiecte specifice. În loc să se plictisească, participanţii se simţeau provocaţi, activi şi implicaţi.

Pe baza experienţei mele de specialist pe probleme antreprenoriale, am creat jocul strategic *CASHFLOW*, primul joc de predare simultană a unor tehnici de contabilitate şi investiţionale. După cum, probabil, se ştie, contabilitatea poate fi cel mai plictisitor subiect de pe pământ şi investiţiile, cel mai înfricoşător. Prin combinarea acestor două domenii într-un joc, procesul de învăţare devine mai provocator şi mai distractiv. O persoană poate să joace acest joc de o mie de ori, căci tot va învăţa de fiecare dată câte ceva nou despre contabilitate, investiţii şi chiar despre ea însăşi. Jocul a fost lansat oficial în 1996.

Când am învăţat mai multe despre mintea umană şi despre felul în care decurge procesul de învăţare, am descoperit multe lucruri despre sistemul şcolar american, lucruri care m-au tulburat. Am aflat că actualul sistem

american de predare dăunează, de fapt, creierului unui copil. Cu alte cuvinte, chiar şi un elev de nota 10 poate ajunge să înveţe mai greoi din cauza sistemului educaţional. Cu cât am studiat şi am pus mai mult în practică tehnici de predare diferite la cursurile mele, cu atât am început să găsesc tot mai multe dintre răspunsurile pe care le căutam şi să înţeleg mai bine care erau motivele pentru care, la şcoală, eram considerat mai mereu slab sau, în cazul cel mai fericit, un elev de nivel mediu.

Forme multiple de inteligenţă în timpul cercetărilor mele, am descoperit cartea *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, de Howard Gardner. Opera lui mi-a ascuţit simţurile şi mi-a confirmat propriile presupuneri cu privire la ceea ce mă măcina. El susţine că există şapte forme de inteligenţă:

1. lingvistică;
2. logico-matematică;
3. muzicală;
4. corporalo-chinestezică;
5. spaţială;
6. interpersonală;

7. intrapersonală.

Cartea lui mi-a confirmat ceea ce bănuiam în sinea mea; pur şi simplu, îmi lipseau formele de inteligenţă recunoscute de sistemul şcolar, acestea fiind predominant lingvistice şi logico-matematice. Din cauza asta am rămas corigent la engleză de două ori în liceu. Nu puteam să scriu şi să pronunţ cuvintele, la fel cum nu ştiam nici să pun corect semnele de punctuaţie. Nu am abilităţi *lingvistice* şi nici *logice.*

În primul an de studiu la Academia de Marină Comercială, engleza a devenit materia mea favorită pentru că aveam un profesor extraordinar. Dacă nu ar fi fost acel profesor, poate că azi n-aş fi ajuns scriitor. Profesorul meu de engleză de la academie avea abilităţi *interpersonale* foarte dezvoltate, motiv pentru care putea să interacţioneze uşor cu noi. Îl respectam. În loc să-mi vorbească de sus, el m-a inspirat. Vorbeam cu el mai mult ca de la om la om şi mai puţin ca de la profesor la student. Cât am studiat engleza la academie, mi-am dorit să devin bun la această materie şi să învăţ. A... în loc să iau din nou un calificativ F la engleză, am luat un B.

Am nevoie de siguranţă!

Mai târziu, ca membru al Infanteriei Marine, în Vietnam,

inteligenţa mea *intrapersonală* mi-a salvat viaţa. Această formă de inteligentă constă în abilitatea de a-ţi controla emoţiile şi de a-ţi

O 5 5 5 J 5

Îndeplini sarcinile, chiar dacă acestea îţi pun viaţa în pericol. Mulţi oameni care nu au succes în plan financiar dau dovadă de inteligenţe intrapersonale slab dezvoltate. Oamenii cu inteligenţe intrapersonale limitate spun adesea: „Am nevoie de un loc de muncă sigur” sau: „Sună cam riscant...” Acestea sunt gânduri acaparate de emoţii, şi nu dovezi de inteligenţă intrapersonală.

Pe măsură ce am aflat mai multe despre Gardner şi despre teoria formelor multiple de inteligenţă, mi-am dat seama că toţi colegii mei de nota 10 aveau inteligenţe de natură lingvistică şi logico-matematică ridicate. Lor le era uşor să citească, să scrie şi să calculeze, dar mie îmi era foarte greu. Eu citeam şi scriam încet şi nu-mi plăcea matematica decât atunci când se întâmpla să-mi măsor barca sau să-mi număr banii, de exemplu. Formele mele recunoscute de inteligenţă erau cea spaţială, corporalo-chinestezică şi intrapersonală; de aceea îmi plăcea să mâzgălesc diverse lucruri în timpul orelor, să-mi construiesc o barcă; de aceea, când profesorii îmi spuneau

că n-o să-mi găsesc o slujbă bună, dacă nu iau note bune, eu nu mă simţeam ameninţat şi cu atât mai

? 5 5 J

puţin motivat să învăţ.

În acest stadiu, ar fi bine să te întrebi: în cazul tău, care dintre toate cele şapte forme de inteligenţă sunt mai dezvoltate? Ar fi bine să le pui în ordine pe o foaie de hârtie, prima fiind cea mai dezvoltată şi ultima, cea mai puţin dezvoltată. Te încurajez să citeşti cartea lui Gardner.

j

Trei părţi ale creierului

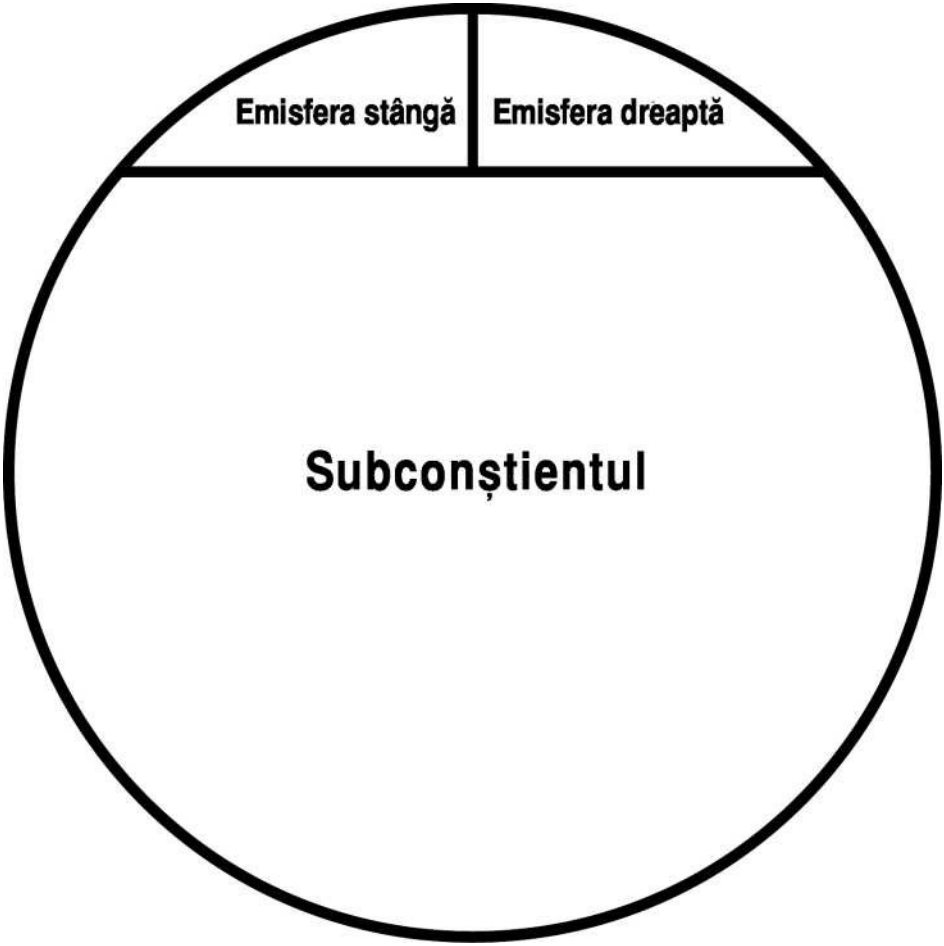
Se spune că Albert Einstein ar fi afirmat următorul lucru: „Imaginaţia este mai importantă decât cunoaşterea”.

Ca expert pe probleme antreprenoriale, am făcut multe cercetări în legătură cu diferitele părţi ale creierului. În linii mari, creierul uman are trei părţi principale, aşa cum reiese din imaginea de la pagina următoare.

1. *Emisfera stânga.* În general, această parte a creierului este folosită pentru citit, scris, vorbit şi probleme de logică. Deci, copiii care se descurcă bine la şcoală au emisfera stângă a creierului foarte bine dezvoltată.

Potrivit cărţii lui Gardner despre formele multiple de inteligenţă, emisfera stângă este asociată cel mai mult cu

inteligenţele lingvistică, logico-matematică şi interpersonală. Profesiile potrivite pentru oamenii care au astfel de abilităţi cerebrale sunt: scriitor, om de ştiinţă, avocat, contabil şi profesor.



2. *Emisfera dreaptă.* Această parte a creierului este, în

general, sediul imaginilor, al artei, al muzicii şi al multor altor conexiuni neliniare – facilitate de creativitate şi imaginaţie. Conform cărţii

5 O 5 5

lui Gardner, adesea inteligenţele *muzicală* şi *spaţială* sunt asociate, cel mai mult, cu emisfera dreaptă. Profesiile potrivite pentru oamenii care au astfel de abilităţi cerebrale sunt: designer, arhitect şi muzician.

3. Cerebelul. Acesta este cea mai puternică dintre toate cele trei părţi ale creierului, fiind supranumită creierul primitiv. După toate probabilităţile, creierul primitiv al omului se aseamănă cu creierul unui animal. Acesta nu gândeşte, ci mai degrabă reacţionează, luptă, fuge sau rămâne inert. Potrivit cărţii lui Gardner, inteligenţa *intrapersonală* este asociată cel mai mult cu acest sediu al activităţii subconştiente, cerebelul. După părerea mea, inteligenţa intrapersonală a unei persoane este cea care determină, în final, dacă aceasta are sau nu succes în viaţă, în dragoste, precum şi dacă este sănătoasă sau are bani. Şi asta pentru că subconştientul este cea mai puternică parte a creierului, mai ales în situaţiile stresante.

5

Prin intermediul inteligenţei *corporalo-chinestezice*, subconştientul afectează, de asemenea, şi mişcările corpului. De exemplu, în timpul jocului de golf, stresul îl poate face pe un jucător să se blocheze şi să rateze o lovitură simplă. La nivelul subconştientului, o persoană poate să rămână de-a dreptul inertă şi să nu întreprindă nicio acţiune de frică să nu facă vreo greşeală; sau poate să rămână mult timp pe aceeaşi funcţie profesională numai pentru că are un sentiment de siguranţă, şi nu pentru că-i place ceea ce face.

Oamenii cu un nivel dezvoltat al inteligenţei intrapersonale au capacitatea de a controla dorinţele subconştiente de a lupta, de a fugi sau de a nu avea nicio reacţie. În loc *să fugă,* ei pot considera că este mai bine *să nu reacţioneze* în niciun fel. În loc *să nu*

reacţioneze deloc, poate că li se va părea mai potrivit *să lupte.* Ideea este că aceşti oameni au capacitatea de a decide care este cea mai potrivită reacţie subconştientă într-o situaţie dată. Dacă sunt supăraţi, pot să vorbească cu calm. Când le este teamă de ceva, îşi pot controla teama.

Oamenii gândesc diferit când subconştientul este

stăpânit de frică. De exemplu, când sunt fricoşi, ei îşi spun: „Nu pot să fac asta. Dacă nu reuşesc?” sau: „E riscant”. Prin opoziţie, o persoană al cărei subconştient este într-o stare de luptă îşi va spune: „Le arăt eu lor! O să închei afacerea asta doar ca să demonstrez că pot s-o fac!”

Este foarte important să înveţi să-ţi controlezi subconştientul înainte să te gândeşti la anumite lucruri şi să iei decizii. Când am fost în Vietnam şi am ales, în mod subconştient, să lupt, m-am simţit mai bine, am pilotat elicopterul mai bine şi am fost mai încrezător în forţele proprii. Când mă aflam într-o stare de fugă sau de teamă, gândeam ca un fricos. Deci controlează-ţi subconştientul cu atenţie, înainte să-ţi foloseşti emisferele stângă şi

J 5 5 J O J

dreaptă!

Profesiile stresante, în cadrul cărora oamenii trebuie să depună eforturi mari ca să-şi controleze reacţiile, sunt mai indicate

J 5

pentru persoanele cu o inteligenţă *intrapersonală* dezvoltată. Profesiile care presupun un nivel mare de stres sunt: ofiţer de poliţie, medici şi asistente care lucrează la camera de gardă, pompieri şi soldaţi. Aş spune că şi

antreprenorii au nevoie de o inteligenţă intrapersonală dezvoltată.

Care parte a creierului îţi controlează banii f

Pentru că mă tot întrebam cum de există atât de mulţi oameni

5

care una spun şi alta fac, am fost curios să aflu mai multe despre creier şi despre felul în care funcţionează acesta. De exemplu, dacă întreb pe cineva: „Vrei să fii bogat?”, cei mai mulţi oameni îmi vor răspunde pe baza unui raţionament logic facilitat de emisfera stângă: „Da! Chiar vreau să fiu bogat”. Emisfera stângă, sediul gândirii logice, nu găzduieşte nicio problemă. Problema apare la nivelul subconştientului, care transmite următorul mesaj: „Nu şi tu! Tu n-o să fii bogat niciodată!” sau: „Cum să ajungi bogat, dacă n-ai bani?”

De cele mai multe ori, *teama* subconştientă *de eşec* îi trage pe oameni înapoi. Numai că profesorii se folosesc, şi ei, de această frică umană de eşec ca să-i motiveze pe elevi să înveţe. Îmi amintesc că profesorii mei îmi spuneau: „Dacă nu iei note bune, n-o să obţii o slujbă bună”. Mai târziu în viaţă, când foştii studenţi de nota 10 se angajează pe nişte posturi bune, dar vor să facă o

schimbare în carieră, rămân prizonierii propriei frici.

De exemplu, un fost student eminent care a învăţat la Harvard şi care mi-e prieten vrea să-şi schimbe profesia de avocat, dar nu poate. Nu are curaj să pornească pe un drum nou de teamă că va eşua şi că nu va face destui bani. El îmi spune: „Am fost avocat atât de mult timp, încât chiar nu ştiu ce altceva aş putea face. Cine o să-mi dea măcar atâta cât câştig acum?” Prietenul meu are emisfera stângă dezvoltată excelent, emisfera dreaptă subdezvoltată şi subconştientul scăpat de sub control.

Repet, subconştientul este cea mai puternică parte a creierului. Activitatea subconştientă este atât de puternică, încât ne controlează până şi dependenţele. De exemplu, majoritatea fumătorilor intenţionează să renunţe la fumat. Poţi să-i expui unui fumător toate efectele dăunătoare ale fumatului; le va înţelege în mod logic, prin intermediul emisferei stângi. La fel, poţi să-i arăţi fumătorului nenumărate imagini oribile cu forme de cancer pulmonar; le va înţelege şi pe acestea, prin intermediul emisferei drepte. Dar, dacă persoana în cauză va simţi la nivelul subconştient dorinţa de a fuma, ea va fuma. În multe feluri, subconştientul îţi controlează viaţa, indiferent că eşti un student de nota

J 5 5 J

10 sau unul de nota 4. Când vine vorba de bani, în cei mai mulţi oameni se dă o *luptă interioară între părţile creierului.* Din cauza acestui conflict, mulţi oameni aleg să trăiască *sub posibilităţile lor*, când, în realitate, îşi doresc *să-şi îmbunătăţească standardul de viaţă* şi să fie bogaţi.

j o)

Ca specialist pe probleme antreprenoriale şi financiare, am descoperit că mulţi oameni, dintre care unii chiar foarte educaţi, sunt dependenţi de sărăcie. Ceva din creierele lor îi face să rămână săraci. În loc să transforme în aur tot ceea ce ating, ei transformă totul în plumb.

Lupta dintre părţile creierului

Ca profesor, această luptă dintre părţile creierului m-a făcut curios. Am fost nedumerit de conflictul care se dădea între gândirea logică şi gândirea ilogică a unei persoane. Mi-am dat seama că adevărata educaţie nu constă numai în faptul de a-i învăţa pe elevi cum să citească, să scrie şi să memoreze răspunsurile la diverse întrebări. Mi-am dat seama că, pentru a fi eficientă, educaţia trebuie să fie centrată pe toate cele trei părţi ale creierului. Acestea trebuie să lucreze împreună, şi nu una împotriva celeilalte. Dacă o persoană ar putea să coordoneze şi să-şi dezvolte

toate cele trei părţi ale creierului, ar avea o şansă mai mare la succes în viaţa reală.

5

Problema educaţiei tradiţionale este că aceasta vizează numai

5 5

o parte a creierului, emisfera stângă. Cu alte cuvinte, chiar dacă emisfera ta stângă este aşa de bine dezvoltată, încât te transformă într-un adevărat geniu, subconştientul poate să te transforme într-un cretin. Poţi să valorifici excelent gândirea asociată cu emisfera stângă, dar, totodată, să fii terifiat la nivelul subconştientului de ceea ce gândeşti prin intermediul emisferei respective. Cu toate că sunt perfect capabili să citească, să scrie şi să calculeze, mulţi oameni renunţă la şcoală pentru că sunt îngroziţi de un potenţial eşec; ei caută să aibă parte de siguranţă şi nu de oportunităţi, în lumea reală. Aceşti oameni sunt învăţaţi să pună accent pe cunoaştere, în defavoarea imaginaţiei – şi în defavoarea abilităţii de a-şi coordona toate cele trei părţi ale creierului. După ani întregi în care se luptă să ajungă cei mai buni, aceşti oameni sunt sfătuiţi de experţii financiari *să-şi facă un portofoliu diversificat de investiţii* şi *să trăiască sub*

posibilităţile lor. Pentru un subconştient fricos, acest sfat sună inteligent şi logic. Ani de zile, aceşti oameni au lăsat pe mâna experţilor financiari o parte din propriul salariu sperând că aceştia ştiu ce fac. În sens opus, cel mai bogat investitor din lume, Warren Buffett, spune: „Diversificarea portofoliului este un scut împotriva ignoranţei”. Aşa este!

j

O lume condusă de emisfere stângi

Lumea este condusă de oameni cu emisfera stângă bine dezvoltată. Problema este că aceşti oameni cred că creierul este

j

format numai din această emisferă şi că în lume există o singură formă de inteligentă. Mulţi dintre ei nu sunt conştienţi că creie

O 5 5 J 5

rul este format din mai multe părţi şi că există mai multe forme de inteligenţă. Când întrebi o persoană care are emisfera stângă foarte bine dezvoltată care este definiţia inteligenţei, aceasta răspunde: „Dacă eşti de acord cu mine, eşti inteligent. Dacă nu, eşti un cretin”.

În lumea banilor, aceşti oameni cu emisfera stângă dezvoltată cred că faptul de a face bani ţine de nişte

reguli, că este ca o ecuaţie matematică. De aceea, odată cu prăbuşirea pieţei, s-au prăbuşit şi multe fonduri. În spatele acestor fonduri au stat genii academice care au adoptat, toate, aceeaşi formulă. Iată un alt citat din articolul lui Justin Lahart, „How the *Quant* Playbook

Failed”, referitor la fondurile bazate pe analize cantitative şi publicat în ediţia din 24 august 2007 a ziarului *Wall Street Journal:*

„Câteva fonduri bazate pe analize cantitative, care folosesc scheme statistice pentru identificarea unor strategii comerciale de succes, au raportat pierderi masive în această lună. În repetate rânduri, managerii au arătat cu degetul spre alte fonduri speculative bazate pe analize cantitative, spunând, în fond, că toate se axează într-o mare măsură pe acelaşi tip de acţiuni şi că schemele computerizate au indicat în acelaşi moment un prilej bun de vânzare, ceea ce a dus la scăderea preţurilor acţiunilor şi, evident, a afectat negativ pe toată lumea”.

Cu alte cuvinte, foştii studenţi de nota 10 au făcut uz de

J 5

inteligenţele lor lingvistice şi logico-matematice, specifice emisferei stângi, ca să investească în bursa de valori, găsind cu toţii aceleaşi soluţii... exact ca la şcoală.

Şi cine plăteşte preţul pentru pierderile cauzate de ei? În niciun caz foştii studenţi de nota 10. Ei au salarii fixe. Ei sunt angajaţi, nu investitori.

Cum să ai succes folosindu-ţi întregul creier

Warren Buffett a spus odată: „Trebuie să gândeşti singur. Mă uimeşte întotdeauna că oamenii cu un IQ ridicat îi imită pe ceilalţi fără să raţioneze”.

5 5

Ca antreprenor educaţional, mi-am ţinut cursurile în aşa fel încât să-i fac pe studenţi să gândească liber şi să creeze, în loc să imite. Am fost surprins de cât de înfricoşător li s-a părut acest proces de predare multora dintre cursanţii mei. Cei mai mulţi dintre ei trecuseră deja prin experienţa dură a pierderii siguranţei oferite de locul de muncă, a constatării şocante că nu există o for

7 mulă magică de investiţie şi a nevoii de a evita greşelile, astfel că cea mai grea sarcină a mea a fost să-i fac să uite de traumele respective. Participanţii la cursuri erau oameni foarte educaţi, de succes şi inteligenţi, care voiau să facă o schimbare în vieţile lor. Nu erau săraci, fără succes şi neinstruiţi.

J 5

Ca profesor, sarcina mea a fost să le arăt cum să-şi

folosească formele principale de inteligenţă şi toate cele trei părţi ale creierului ca să aibă succes în plan financiar. Adesea, mi-am denumit cursurile de afaceri prin formula: „Cum să ai succes folosindu-ţi întregul creier”, ca să captez atenţia oamenilor. De asemenea, obişnuiam să le spun: „Studenţii de nota 10 lucrează pentru studenţii de nota 8 şi studenţii de nota 9 lucrează pentru guvern”. Este evident că acest lucru nu-i mulţumea pe studenţii de nota 10 care participau la cursurile mele, dar ei au trecut peste acest amănunt de îndată ce le-am explicat care era logica din spatele descoperirilor mele.

„Dialectele” oamenilor săraci şi din clasa de mijloc

Recent, savanţii din domeniul neuronal au descoperit că creierul are în structura lui neuroni-oglindă. Mulţi dintre aceşti savanţi consideră că această descoperire este mai importantă decât descoperirea ADN-ului. În termeni foarte simpli, neuronul-oglindă este la fel ca *un copil care imită tot ceea ce vede în jur* sau, altfel spus, se conformează proverbului *cine se aseamănă se adună.* Mai exact, creierele noastre sunt programate să imite ceea ce vedem că fac ceilalţi. Aşa se explică faptul că managerii fondurilor bazate pe analize cantitative investesc în aceleaşi acţiuni,

că oamenii săraci rămân săraci, deşi câştigă foarte mulţi bani, şi că un copil crescut în Anglia va vorbi un dialect diferit al limbii engleze şi va avea un accent diferit faţă de un copil născut în Statele Unite sau Australia.

Neuronii-oglindă care ne fac să imităm dialecte şi accente ne limitează orizontul şi anturajul. Mulţi copii întâmpină dificultăţi când pleacă din Hawaii pentru că vorbesc dialectul pidgin al limbii engleze. Ca să se simtă în largul lor, copiii din Hawaii vorbitori ai limbii pidgin merg adesea la şcoli de pe continent care au cluburi hawaiiene mari. Mulţi dintre copiii de la Şcoala Union vorbeau limba pidgin. Copiilor de la Şcoala Riverside li se interzisese să vorbească acest dialect. Cred că acest lucru mi-a influenţat viaţa foarte mult, acesta fiind motivul pentru care am mers la facultate în New York, şi nu la Universitatea din Hawaii.

A...

În lumea afacerilor şi a investiţiilor, oamenii săraci vorbesc

J 5

dialectul unei persoane sărace. În loc să folosească limbajul specific afacerilor şi domeniului investiţiilor, ei se exprimă astfel: „Programe guvernamentale, asistenţă

socială şi ajutor”. Clasa de mijloc are un dialect diferit. Aceasta spune: „Diversifică-ţi portofoliul şi trăieşte sub posibilităţile tale”. Buffett, cel mai bogat investitor din lume, spune: „Nu se reduce totul la faptul că vreau bani. Îmi place să fac bani şi să văd cum se înmulţesc”. Acesta este un exemplu de dialect diferit al limbii engleze, care reflectă un creier diferit în ceea ce priveşte neuronii-oglindă.

Fiecare grup de oameni vorbeşte un dialect diferit. De exemplu, când jucătorii de goli se adună laolaltă, ei vorbesc o variantă complet diferită a limbii engleze. Când menţionează termenul *birdie**, ei nu spun că au fost la vânătoare de păsări sălbatice pe terenul de golf. Oriunde în lume, când un jucător de golf îi spune unui alt om de pe teren: „I shot a birdie!”[19], orice jucător de golf ştie că acea persoană a băgat mingea în gaură din mai puţine lovituri decât trebuie, ceea ce înseamnă că jocul a fost peste nivelul mediu.

La fel ca jucătorii de golf, şi oamenii bogaţi au dialectul lor, întrucât au creiere diferite şi neuroni-oglindă diferiţi de restul oamenilor. La nouă ani, când am traversat podul

---

19 In traducere literară, expresia înseamnă, în română: „Am împuşcat o păsărică!“ (*n. red.).*

spre lumea bogaţilor, mi s-a schimbat viaţa. Am ales să nu trăiesc sub posibilităţile mele şi să nu am un portofoliu de investiţii diversificat. Acesta este motivul pentru care nici măcar atunci când am fost falit nu am condus maşini ieftine, nu am purtat haine ieftine şi nu am locuit într-un cartier ieftin. Este o chestiune de neuroni-oglindă şi de standard de viaţă.

5

Astăzi, savanţii din domeniul neuronal cred că neuronii-oglindă sunt cele mai puternice elemente implicate în procesul de învăţare care are loc în creierele noastre. Acest lucru ne ajută să înţelegem cum se face că, în clasă, profesorii au elevii lor preferaţi. Din moment ce profesorii au, în general, emisfera stângă mai dezvoltată, ei au tendinţa să-i favorizeze pe copiii cu înclinaţii similare în materie de inteligenţă. Pe de altă parte, aceşti profesori au tendinţa de a-i marginaliza pe copiii cu talent artistic, muzical, care sunt creativi, învaţă repede sau care nu sunt uşor de intimidat. Înainte de a merge la facultate, copiii care nu au abilităţi lingvistice şi logico-matematice nu au nicio şansă să se remarce. Ei sunt etichetaţi şi daţi la o parte. Este trist că, adesea, aceşti copii marginalizaţi termină liceul cu sentimentul că sunt proşti. Imaginează-ţi

cum ar fi să ţi întâmple ţie asta la o vârstă fragedă. Cum te afectează o asemenea etichetă pentru tot restul vieţii?

În 1966, în cadrul unui experiment condus de profesorul Robert Rosenthal de la Harvard împreună cu Lenore Jacobson, profesorilor li s-a spus că anumiţi copii din clasele lor erau genii, deşi nu era adevărat. În aproape toate cazurile, acei copii au primit note incredibil de mari. Cu alte cuvinte, cercetătorii au descoperit că percepţia profesorului asupra inteligenţei copilului este cea care are cea mai mare influenţă asupra procesului de învăţare a copilului. În lumea investiţiilor, acest lucru se numeşte *favorizare;* în relaţiile dintre rase, este cunoscut *ca prejudecată.* Aşa acţionează neuronii-oglindă.

În termeni simpli, creierul, prin intermediul neuronilor-oglindă, funcţionează asemenea emiţătoarelor şi receptoarelor de televiziune. Chiar dacă nu schimbăm, propriu-zis nicio vorbă, creierele noastre comunică la un nivel foarte profund. De exemplu, atunci când intră într-o cameră, cei mai mulţi oameni pot spune imediat care persoană de acolo îi este simpatică sau antipatică, deşi nimeni nu spune nimic. Şi acum vine partea cea mai dură. Am învăţat că, dacă eu nu mă plac, n-o să mă placă nici ceilalţi. În multe situaţii, o altă persoană nu face decât să-

mi transmită înapoi aceiaşi stimuli emişi de mine către ea. Cu alte cuvinte, dacă cu cred că sunt un ratat, celelalte persoane vor crede despre mine că sunt un ratat.

Vestea bună este că putem schimba percepţia celorlalţi oameni despre noi prin schimbarea modului în care ne autopercepem. Acest lucru este posibil prin adaptarea neuronilor-oglindă. Nu este uşor, dar este realizabil. De exemplu, dacă eu nu mi-aş fi schimbat modalitatea de autopercepţie, nu aş fi întâlnit-o şi nu m-aş şi căsătorit niciodată cu o femeie frumoasă cum e Kim, 7

Donald Trump nu ar fi prietenul meu şi astăzi nu m-aş bucura de stabilitate financiară. Dacă nu mi-aş şi schimbat în mod conştient j modalitatea de autopercepţie, probabil că aş fi şi acum tot un om timid, gras, sărac şi care vorbeşte limba pidgin.

Deşi am absolvit o scoală foarte bună, la încheierea studiilor j 7

nu am avut deloc sentimentul că sunt inteligent. Am plecat de acolo cu sentimentul că există oameni inteligenţi la nivelul cărora nu o să mă pot ridica niciodată. În vremea aceea, eram un om mediocru. Când am fost la interviuri de angajare, primele întrebări care mi-au fost adresate au fost ce scoală am frecventat şi j dacă am diplomă de

masterat – pentru că, dacă aş fi avut o diplomă de masterat, aş fi avut şanse mai mari de angajare. Din nou, deşi căutam să intru în lumea afacerilor, eram încă în clasă, într-o lume dominată de inteligenţa emisferelor stângi. În 1974, în timp ce lucram pentru Xerox, pentru că le promisesem celor din companie că o să-mi iau diploma în administrarea afacerilor, am început să cercetez modul de funcţionare a creierului şi diferite modalităţi de a învăţa şi de a preda. Căutam

J 5 5 J i o cale de a câştiga după regulile mele, nu ale lor.

Fiind crescut într-o familie de profesori, mi-am dat seama că profesorii măsoară succesul unei persoane raportându-se la şcoala la care merge ea şi la câte diplome de studii superioare are acea persoană. În lumea marilor afaceri, a fost cam la fel. În majoritatea corporaţiilor mari, angajaţii trebuie să dea dovadă de prestigiu prin diplome de studii eliberate de instituţii de învăţământ recunoscute. Cu alte cuvinte, absolvenţii instituţiilor Ivy League sunt mai buni decât absolvenţii universităţilor de stat, care sunt mai buni decât absolvenţii facultăţilor mici. În lumea

5 5

marilor afaceri, faptul că ai studiat la o anumită

instituţie îţi poate oferi posibilitatea obţinerii unei slujbe mai bune, a unui titlu mai bun şi a unui salariu mai bun. Aceasta este măsura succesului.

j

Stând pe lângă tatăl meu bogat, mi-am dat seama că el măsura succesul în funcţie de suma de bani pe care o făcea, de oamenii cu care-şi petrecea timpul, de libertatea de a munci sau nu şi în funcţie de numărul de locuri de muncă pe care le oferea. Mi-am dat seama că trebuie să aleg una dintre aceste măsuri ale succesului, în funcţie de care să-mi construiesc viaţa. Din moment ce

5

nu credeam că voi putea ieşi învingător alegând jocul de-a şcoala şi de-a afacerile mari, al tatălui meu sărac, mi-am zis că am o şansă mai mare să reuşesc, dacă aleg jocul tatălui meu bogat. Atunci a început adevărata mea educaţie.

M-am hotărât să calc pe urmele tatălui meu bogat, adică să devin antreprenor şi investitor imobiliar. Ştiam că am o şansă mai mare în aceste domenii. Studenţii de nota 10 erau, în general, angajaţi, îşi căutau slujbe foarte bine plătite şi investeau în titluri de valoare precum acţiunile, obligaţiunile şi fondurile mutuale. Din moment ce eu eram

un student de nota 8, mi-am dat seama că, dacă vreau să reuşesc în viaţă, trebuie să-mi folosesc toate cele trei părţi ale creierului, şi nu numai emisfera stângă.

Iată ce întrebări trebuie să-ţi pui în acest punct:

- Cum măsori tu succesul?
- Care este domeniul în care ai cele mai multe şanse de reuşită?

j j

- Este creierul tău orientat spre succes?
- Cele trei părţi ale creierului tău lucrează împreună sau una împotriva celeilalte?

Două dezavantaje

De-a lungul anilor, am descoperit că oamenii se lovesc de două dezavantaje ale sistemului de învăţământ, când vine vorba de bani. Acestea sunt:

1. *în instituţiile de învăţământ nu se predă mare lucru despre bani.* Chiar şi un student de nota 10 ştie foarte puţine lucruri după ce încheie studiile. Ba mai mult, prin intermediul componentelor creierului recent descoperite, neuronii-oglindă, cei mai mulţi dintre noi învaţă lucruri despre bani de la nişte oameni care nu sunt, nici ei, inteligenţi în plan financiar. De aceea sunt atât de mulţi

oameni care aspiră la clasa de mijloc, adică trăiesc sub posibilităţile lor, economisesc bani şi nu fac împrumuturi.

2. *în instituţiile de învăţământ nu se pune accent pe stimularea activităţii subconştiente.* De fapt, în loc să se preocupe de educaţie, profesorii fac apel la frica elevilor pentru a-i motiva să înveţe, ameninţă în loc să predea, imită în loc să inoveze, îi pedepsesc pe cei care greşesc, în loc să-i încurajeze, preferă să pună în practică o tehnică veche de predare, în loc să fie inventivi, şi preferă să-i cânte-n strună unei persoane, în loc să-i spună adevărul verde-n faţă.

5

Ca urmare a acestor două dezavantaje ale instituţiilor de învăţământ, mulţi oameni *cumpără* când ar trebui să *vândă*, *economisesc* când ar trebui să *cheltuiască*, *cheltuiesc* când ar trebui să *economisească*, sunt *fricoşi* când ar trebui să fie *curajoşi* şi sunt *curajoşi* când ar trebui să *fie fricoşi.*

Iată câteva exemple de comportamente necontrolate, iraţionale, prosteşti în plan financiar, induse de cerebel, sediul subconştientului:

j

*1.*Toate fondurile bazate pe analize cantitative vând

simultan. Acest lucru duce la prăbuşirea pieţei, pentru că toate au investit în aceleaşi acţiuni. Fondurile au vândut când tre

J 5

buiau să cumpere. Panica se naşte în subconştient. Imitarea vine din frica de a fi diferit, aşa că fondurile fac toate acelaşi

7 j lucru, în loc să apeleze la tehnici creative şi să-şi asume riscul aplicării unor metode diferite.

2. Când oamenilor li se acordă o mărire de salariu sau când intră în posesia unei sume de bani, aceştia cheltuiesc surplusul, pentru că aşa le place, în loc să-şi achite datoriile rele. Cunosc un gentleman care a moştenit aproape un milion de dolari de la părinţii lui. Imediat după aceea, şi-a cumpărat o casă mare şi două maşini noi cu bani luaţi de la bancă. În loc să-şi achite datoriile rele, şi-a cheltuit, exaltat, banii şi a făcut datorii şi mai mari. Astăzi, acest om este j >

sărac şi se luptă să-şi păstreze casa.

3. Când economia înregistrează o scădere, „departamentul de prevenire a vânzărilor” al multor companii preia controlul asupra vânzărilor. Când scad vânzările, majoritatea companiilor taie din

fondurile pentru publicitate şi promovare şi reduc numărul agenţilor de vânzări. Numai că, în loc să *economisească*, totuşi compania ar trebui să *cheltuiască.* Deci, când economia merge prost, compania trebuie să cheltuiască mai mult pe servicii de publicitate şi promovare, să angajeze mai mulţi agenţi de vânzări, să ofere mai multe stimulente pentru vânzări şi să adopte tehnici mai creative de vânzare. În loc ca situaţia vânzărilor să cadă sub responsabilitatea „departamentului de achiziţii pentru vânzări”, conducerea acestui sector este preluată de departamentul de prevenire a vânzărilor. În mai toate companiile, acest departament este alcătuit din oameni care au emisfera stângă bine dezvoltată, adică din contabili, avocaţi şi angajaţi salariaţi – toţi fiind, în general, oameni care, deşi au emisferele stângi bine dezvoltate, sunt stăpâniţi de frică la nivelul subconştientului. Când departamentul de prevenire a vânzărilor preia controlul asupra sectorului de vânzări, mulţi angajaţi îşi pierd slujbele. După părerea mea, când vremurile sunt grele, ar trebui daţi afară tocmai câţiva angajaţi din acest departament.

Cerebelul are impresia că este inteligent. Subconştientul poate fi atât cel mai bun prieten al tău, cât şi cel mai mare duşman al tău. Pentru ca o persoană să poată să-şi analizeze obiectiv activitatea subconştientă şi să-şi dea seama care latură a subconştienj j jtului – cea prietenoasă sau cea duşmănoasă – o controlează, ea trebuie să fie foarte inteligentă. Când vine vorba de subiecte care se răsfrâng asupra laturii emoţionale, precum banii, sexul, religia şi politica, o persoană trebuie să aibă un intelect foarte evoluat ca să se poată detaşa de acestea, să asculte obiectiv diverse opinii cu privire la ele şi apoi să le analizeze clar trecându-le atât prin filtrul emisferei stângi, cât şi prin cel al emisferei drepte. Activitatea subconştientă este doar creativă, nu şi inteligentă, şi nu este capabilă să cântărească argumente pro şi contra.

Când te cerţi cu un cretin

9

Este imposibil să porţi o conversaţie logică cu o persoană care se exprimă în funcţie de ceea ce-i dictează subconştientul, deoarece acesta nu este logic. De fapt, subconştientul nu gândeşte deloc. El nu ştie decât să reacţioneze. Problema este că, chiar şi

atunci când oamenii se exprimă în funcţie de ceea ce le dictează subconştientul, sunt convinşi că discută logic şi inteligent. De exemplu, când îi sugerez unui afacerist că, în timpul unei recesiuni economice, trebuie mai degrabă să cheltuiască decât să economisească, în majoritatea cazurilor, subconştientul lui preia controlul asupra creierului şi-l face pe afacerist să găsească motive „logice” pentru care trebuie să reducă din cheltuieli, să concedieze angajaţi şi să implementeze diverse măsuri de economisire a banilor. Pentru majoritatea afaceriştilor, toate aceste lucruri sunt logice şi inteligente. Ei nu vor să înveţe mai multe. Minţile lor au decis deja asupra soluţiei. Creierele lor nu sunt deschise spre idei noi.

Dacă insişti asupra subiectului, afaceristul devine chiar defensiv. El îşi apucă scutul şi, în loc să fugă, sare la luptă. Îşi va susţine decizia până în pânzele albe, căutând să-ţi dovedească faptul că are dreptate. În loc să se arate dispus să înveţe lucruri noi, el se transformă într-un cretin. Problema este că, dacă te certi cu un cretin, devii la fel de cretin ca el.

Unul dintre motivele pentru care oamenii săraci rămân săraci toată viaţa este că activitatea subconştientului lor este specifică unei persoane sărace. Când discut cu

oameni care au dificultăţi financiare, mulţi sar să-şi apere dreptul de a fi săraci. Ei spun lucruri precum: „Prefer să fiu sărac şi fericit decât bogat şi nefericit!” sau: „Ca să fii bogat, trebuie să fii escroc”. Dacă-i contrazici, în încercarea de a le deschide minţile către idei noi, subconştientul lor se va închide şi mai mult, iar ei vor deveni şi mai siguri pe ceea ce cred. În curând, tu şi celălalt veţi deveni doi cretini care au o dispută amicală.

Situaţia este similară şi în cazul multor angajaţi şi directori bine plătiţi cărora le convine slujba lor, dar care-şi doresc să facă altceva în plan profesional. În loc să facă ceea ce vor, ei caută şi găsesc în propriul subconştient argumente „logice şi înţelepte” pentru care nu este bine să-şi schimbe slujba. Când li se aduce la cunoştinţă că, în calitate de angajaţi bine plătiţi, trebuie să plătească taxe mari la stat, ei răspund: „Ei bine, n-am ce face, trebuie să le plătesc”. Dacă sunt presaţi şi informaţi cu privire la posibilitatea de a face investiţii mai bune, de a avea profituri mai mari şi de a plăti taxe mai mici, ei răspund: „Mi se pare riscant”. Fricoşi, aceşti oameni exclud oportunităţile noi. Dacă îi contrazici, evident că se transformă în cretini.

Ca să-ţi schimbi viaţa... schimbă mediul!

9 9

În timpul cercetărilor mele despre educaţie şi despre felul în care decurge procesul de învăţare, am înţeles limpede că mediul face mai mult pentru educaţie decât orice profesor. Acest lucru justifică importanţa celei mai recente descoperiri a savanţilor din domeniul neuronal, neuronii-oglindă care intră în componenţa creierului. Oamenii de ştiinţă au descoperit în sfârşit ceea ce mulţi dintre noi ştiau deja; dacă vrei să-ţi schimbi viaţa, trebuie să-ţi schimbi comportamentul.

Cei mai mulţi dintre noi ştiu că, dacă vrem să slăbim, avem mai multe şanse să reuşim dacă mergem la sală, şi nu la restaurant. Dacă vrem să studiem, probabil că este mai bine să facem acest lucru într-o bibliotecă liniştită, în loc să încercăm să citim în timp ce conducem maşina (aşa cum am văzut că fac unii oameni). Dacă vrem să ne relaxăm, este necesar ca, după ce plecăm de la muncă, să facem o plimbare pe plajă sau să urcăm pe munte. În fine, dacă vrei să fii bogat, trebuie să găseşti un mediu propice pentru realizarea acestui lucru, un mediu care-ţi stimulează toate cele trei părţi ale creierului. În mod ironic, pentru majoritatea oamenilor acest mediu nu este

reprezentat nici de locul de muncă, nici de şcoală.

Influenţa mediului

Dacă vrei să devii bogat şi să ai mai mult succes, este extrem de important să te integrezi într-un mediu care-ţi stimulează treptat toate cele trei părţi ale creierului.

Până în 1974, am avut destul timp ca să-mi dau seama că rostul meu nu era să mă angajez, să lucrez pentru un fost student de nota 10. De exemplu, un medic sau un avocat nu m-ar angaja niciodată, pentru că medicii şi avocaţii au nevoie să fie înconjuraţi de oameni cu o bună pregătire academică şi profesională. Un medic nu vrea să aibă pe lângă el o asistentă neîndemânatică, aşa cum niciun avocat nu vrea să lucreze alături de un asistent incompetent.

Din moment ce eu fusesem un student de nota 8, trebuia să găsesc o cale prin care să-i determin pe foştii studenţi de nota 10 să lucreze pentru mine. Atunci m-am hotărât să calc pe urmele tatălui meu bogat şi să mă fac antreprenor şi investitor imobiliar, şi nu să urmez exemplul tatălui meu sărac care fusese un student de nota 10 şi alesese să se facă profesor. Am ales să devin antreprenor şi investitor imobiliar, pentru că învăţ greu şi pentru că ştiam că am nevoie de timp ca să mă formez. Nu voiam să

devin bogat cu una, cu două. Căutam un mediu care să mi se potrivească, unde să pot petrece foarte mult timp şi să învăţ încet-încet cum stau lucrurile.

Un alt motiv important pentru care am ales să mă fac antreprenor a fost că puteam să mă înconjor de oameni inteligenţi. Ştiu că nu am abilităţi lingvistice şi logico-matematice, aşa că am nevoie de astfel de oameni în echipa mea. Încă sunt mediocru în ceea ce priveşte scrisul, matematica şi atenţia la detalii. Cu privire la sporturi, ştiu că sunt mai bun la sporturi de echipă, precum fotbal, rugbi şi canotaj. Nu sunt bun la sporturi individuale precum golful sau tenisul. Ştiind toate aceste lucruri despre mine, mi s-a părut mai logic să mă înconjor de oameni inteligenţi cărora le place, de asemenea, să facă parte dintr-o echipă.

Din experienţa mea de până acum, am constatat că mulţi dintre oamenii inteligenţi nu lucrează bine în echipă; iată cum se face că au fost eminenţi în şcoală, trecând testele pentru care depuneau eforturi individuale. În lumea afacerilor mele, susţin teste în fiecare zi, dar nu individual. În lumea afacerilor mele, trec testele şi rezolv

7 diverse probleme împreună cu o echipă de oameni inteligenţi. Cu alte cuvinte, sunt genial, atunci când lucrez în echipă. Alţi oameni, cum este şi Tiger Woods, îşi afirmă

geniul în mod individual. Acum gândeşte-te: eşti mai bun pe cont propriu sau în echipă?

Afirmă-te în felul tău!

Faptul că vorbesc mereu de antreprenori şi de investitori imobiliari nu înseamnă că trebuie să te afirmi neapărat în aceste domenii. Eu nu te îndemn să faci neapărat ceea ce fac eu din punct de vedere profesional. Ceea ce vreau să-ţi spun este că ar fi bine să cauţi un mediu propice pentru învăţare, care să-ţi crească şansele de izbândă în plan financiar. Descoperă un mediu potrivit pentru tine! Caută o modalitate proprie prin care să faci bani! De exemplu, dacă tu crezi că poţi să ajungi un jucător profesionist de golf, atunci este evident că trebuie să petreci foarte mult timp pe terenul de golf angrenându-ţi neuronii-oglindă din creier într-un proces de învăţare în care să fii acompaniat de cei mai buni jucători de golf pe care îi poţi găsi.

Descoperirea neuronilor-oglindă din creier este importantă pentru mine, pentru că, încă din 1974, mi-am petrecut cea mai mare parte din timp cu antreprenori şi investitori imobiliari. Caut constant noi oportunităţi de afaceri alături de antreprenori şi investitori imobiliari extraordinari. De aceea am acordat o

j

mare importanţă faptului că am scris o carte cu Donald Trump în 2006. Nu m-a interesat numai cartea în sine, ci şi oportunitatea grozavă de a învăţa lucruri de la un om extraordinar prin intermediul neuronilor-oglindă. Faptul că am petrecut timp cu el mi-a schimbat perspectiva asupra afacerilor, vieţii şi standardului de viaţă, ajungând la un cu totul alt nivel... Acest lucru a fost asemănător cu momentul trăit la nouă ani, când am traversat podul şi am ajuns în zona în care se aflau casele prietenilor mei bogaţi.

Cum să descoperi mediul potrivit

Astăzi, sunt chemat să ţin cursuri pe probleme antreprenoriale la multe şcoli de afaceri. Cu privire la IQ-ul financiar nr. 1, cum să faci mai mulţi bani, studenţii mă întreabă adesea: „Cum găsesc investitori?" sau: „Cum cresc capitalul?" Le înţeleg curiozitatea, pentru că şi pe mine m-au bântuit aceste întrebări după ce am demisionat din cadrul companiei Xerox, unde aveam o oarecare siguranţă, şi am hotărât să mă fac antreprenor. Nu aveam bani deloc şi nimeni nu voia să investească alături de

j

mine. Firmele cu capital investiţional nu-mi băteau la uşă.

Răspunsul meu către studenţii de la şcoala de afaceri

suna aşa: „O faci, pur şi simplu. O faci pentru că trebuie s-o faci. Altfel, ieşi din afaceri. Astăzi, deşi am destui bani, nu fac altceva decât să j >

acumulez capital. Şi asta face şi Donald Trump, prietenul meu. Sarcina lui este să acumuleze capital. Aceasta este cea mai importantă îndatorire a unui antreprenor. În calitate de antreprenori, eu şi Donald acumulăm capital de la trei grupe de oameni. Este vorba de clienţi, investitori şi angajaţi. Ca antreprenor, sarcina ta este să-i convingi pe clienţi să-ţi cumpere produsele. Dacă poţi să-i convingi pe clienţi să-ţi dea bani, adică să-ţi cumpere produsele, investitorii îţi vor da, şi ei, foarte mulţi bani după aceea. Şi dacă ai angajaţi, sarcina ta este să-i determini să producă şi să câştige cel puţin de 10 ori mai mult decât le dai tu lor prin salariu. Dacă nu poţi să-ţi convingi angajaţii să producă cel puţin de 10 ori mai mult decât le dai tu, vei ieşi din afaceri, caz în care nu mai trebuie să faci bani”.

Evident că acest răspuns nu este tocmai ceea ce s-ar aştepta studenţii din domeniul administrării afacerilor să audă. Majoritatea caută o formulă magică, o reţetă secretă, un plan de afaceri prin care să se îmbogăţească rapid. Mulţi profesori de la şcolile de afaceri la care predau

şi eu se simt jenaţi de prezenţa mea, pentru că cei mai mulţi dintre ei ţin cursuri cu tematică antreprenorială, dar fără să fie antreprenori. Mulţi dintre ei au nevoie de salariu şi de un loc de muncă stabil şi speră că, după susţinerea cursurilor, li se va prelungi durata postului în şcolile respective. Şi în acest caz, jena celorlalţi profesori faţă de mine este un efect al neuronilor-oglindă din creierele lor, care se opun gândurilor contrarii. Conducerea multor şcoli de afaceri preferă să coopteze pentru susţinerea cursurilor cu tematică antreprenorială mai degrabă directori, adică angajaţi, decât antreprenori.

Ochii spun adevărul

Când le explic studenţilor ce trebuie să faci pentru creşterea capitalului, mă uit în ochii lor. Circa 70 – 90% dintre ei se înspăimântă de ceea ce aud. Mă privesc cu nişte ochi speriaţi, sticloşi şi mă ascultă respirând întretăiat. Sângele din emisferele lor drepte şi stângi se scurge tot în creierul primitiv, cea mai veche parte a cerebelului. Prin opoziţie, aproximativ 10% dintre studenţii din sală chicotesc şi zâmbesc. Le place răspunsul meu. Ochii lor se aprind şi-i văd cum devin tot mai entuziasmaţi. Ei ştiu că vor reuşi. Ştiu că pot să-i întreacă pe ceilalţi colegi ai lor. Ştiu că pot să devină antreprenori. În ciuda

unui mediu care înfloreşte hrănindu-se din frica lor de eşec, toate cele trei părţi ale creierelor lor lucrează împreună.

Stimularea celor trei părţi ale creierului

Dacă există cineva printre voi care a jucat jocul *CASHFLOW*, probabil că acea persoană ştie că, pentru a-l câştiga, trebuie să ai multe cunoştinţe financiare (emisfera stângă) şi o doză mare de creativitate (emisfera dreaptă). Din moment ce este doar un joc şi banii cu care joci sunt falşi, frica de eşec sau teama că-ţi vei pierde banii este mult mai mică decât în realitate, neutralizând activitatea subconştientă mai mult sau mai puţin, în funcţie de jucător. Odată ce înţelegi jocul, activitatea subconştientă trece de la frică la entuziasm şi bucuria de a câştiga. Procesul de învăţare devine distractiv şi interesant. Toate cele trei părţi ale creierului sunt stimulate şi acţionează cumpătat. Acest joc ajută la stimularea întregului creier.

Conul învăţării

9

În 2005, Universitatea de stat din Arizona a realizat un studiu cu privire la viabilitatea jocului meu în predarea contabilităţii şi a tematicii investiţionale pentru studenţii de la şcolile de afaceri. Descoperirile cercetătorilor au fost

pozitive şi favorabile. Concluzia lor a fost că studenţii învaţă mai rapid şi reţin cunoştinţele

5 5 i J 5 J 5

mai bine prin intermediul jocului meu decât prin alte metode de predare.

De asemenea, cei de la Universitate mi-au prezentat şi conul învăţării, reprezentat în continuare.

Conul învăţării *9*		
În general, după două săptămâni ne amintim:		Natura implicării
90% din ceea ce spunem şi facem	Întreprinderea acţiunii concrete	Activă
	Simularea experienţei reale	
	Susţinerea unei prestaţii scenice	
70% din ceea ce spunem	Susţinerea unui discurs	
	Participarea la o discuţie	
	Asistarea la	

50% din ceea ce auzim sau vedem	desfăşurarea unui eveniment	Pasivă
	Privitul unei manifestaţii Privitul unor obiecte expuse	
	Vizionarea unui film	
30% din ceea ce vedem	Uitatul la poze	
20% din ceea ce auzim	Receptarea auditivă a cuvintelor	
10% din ceea ce citim	Cititul	

Extras din cartea lui Edgar Dale, ***Audio-Visual Methods în Teaching,*** a 3-a ediţie, 1969. Retipărită cu permisiunea Editurii Wadsworth, o divizie a companiei Thomson Learning: www thomsonrights com. Fax: 800 – 730 – 2215.

Metoda de învăţare de pe locul doi

După cum poţi observa din tabelul de la pagina 232, cea mai ineficientă metodă de învăţare este prin citit şi a doua cea mai ineficientă metodă este prin ascultarea unui discurs... acestea fiind cele mai populare metode de predare din şcolile tradiţionale. În vârful conului învăţării se află întreprinderea acţiunii concrete. Când le-am spus studenţilor că trebuie să iasă în lume şi să caute, pur şi simplu, soluţii la problemele lor, mulţi au amuţit. Evident, de la citit şi discurs până la supravieţuirea în lumea reală este o cale lungă.

Din studiul realizat de Universitatea de stat din Arizona reiese că, fix sub întreprinderea acţiunii concrete, se află *simularea experienţei reale*, unde intră şi *jocurile.* Cercetătorii au validat conul învăţării, iar jocul nostru a fost desemnat a doua cea mai bună metodă de a învăţa lucruri despre administrarea banilor, contabilitate şi investiţii, combinând gândirea logică a emisferei stângi cu creativitatea emisferei drepte. Cum studenţii au lăsat frica din subconştient la o parte, procesul de învăţare a fost distractiv şi motivant. Studenţii s-au simţit mai încrezători în forţele

proprii, mai puternici, au devenit nerăbdători să înveţe mai mult şi mai capabili să pună în practică ceea ce au învăţat.

Descoperirile celor de la universitate au concordat cu descoperirile mele ca antreprenor educaţional. Eu am constatat că, dacă se concentrează pe cea de-a patra formă de inteligenţă semnalată de Howard Gardner, inteligenţa corporalo-chinestezică, studenţii învaţă mai mult, mai rapid, se distrează mai mult şi reţin informaţiile mai bine. În loc să le ţin nişte simple cursuri, am jucat cu ei diferite jocuri cu scopul de a demonstra diverse chestiuni. I-am încurajat să participe la joc, nu i-am admonestat pentru greşelile făcute şi, odată ce am terminat jocul, am schimbat impresii între noi.

Procesul de învăţare a fost un succes pentru că jocurile implică activ toate cele trei părţi ale creierului. De multe ori, participanţii s-au enervat, s-au înfuriat ori s-au întristat. Nu le plăcea că greşeau. Unii au dat vina pe joc sau pe alţi participanţi la curs. Toate aceste emoţii fac parte din procesul de învăţare, atât în ceea ce priveşte cursurile mele, cât şi în viaţa reală. Ca moderator, sarcina mea că a fost să-l fac pe participant să uite de vină şi emoţii şi să fie receptiv numai la joc, la ceea ce trebuia să

învеţe din el. De îndată ce jocul s-a încheiat, unii participanţi au izbucnit în râs, spunând: „Nici nu mi-am dat seama, dar fac exact acelaşi lucru şi în viaţa reală”. Prin cunoaştere, care slabi

J J 5 J

leşte o relaţie între comportamentul simulat şi comportamentul din viaţa reală, participantul are oportunitatea să facă schimbări concrete, dacă vrea. În acel moment de cunoaştere, acel *aha!* din viaţa reală, toate cele trei părţi ale creierului lucrează împreună. Odată ce se întâmplă asta, participantul se arată dispus să urmeze un proces mai amplu şi mai complex de învăţare.

Recent, am asistat la un moment memorabil în timp ce mă aflam într-una dintre filialele Boys and Girls Club, dintr-o regiune foarte săracă a Phoenixului. O echipă din compania mea a înfiinţat un Club CASHFLOW. Ca şi în celelalte rânduri.

5 J

predarea subiectelor financiare prin intermediul unui joc s-a dovedit o tehnică efectivă, profundă şi capabilă să schimbe viaţa participanţilor la curs. Printre cei prezenţi acolo se număra şi un participant care, în timpul şcolii, fusese diagnosticat cu deficienţe de învăţare şi trimis într-

o clasă specială, pentru cei care învăţau încet. După ce a jucat jocul *CASHFLOW* de câteva ori cu prietenii lui, el a început încet-încet să-şi îmbunătăţească abilităţile de citire şi matematice. Astăzi, el studiază într-o clasă normală.

j 7

Aceasta este puterea conectării tuturor celor trei părţi ale creierului într-un mediu de învăţare cooperativă, ca de la egal la egal.

Schimbă mediul... schimbă-ţi viaţa!

9 9

Ca antreprenor educaţional, am înţeles cât se poate de limpede că mediul face mai mult pentru educaţie decât orice profesor. Mi-am dat seama că, oricât aş fi predat şi oricâte informaţii le-aş fi transmis celor care mă ascultau, dacă participantul se întorcea în acelaşi mediu de dinainte, efectul celor predate de mine era diminuat. Cu alte cuvinte, în cazul în care cursantul se întorcea la slujba lui anterioară, unde era pedepsit pentru greşeli şi incapabil să-şi valorifice creativitatea, tot ceea ce-i predasem eu avea o valoare mică. Mediu vechi câştiga.

Un vechi proverb spune aşa: „Dacă aş şti unde-mi voi găsi sfârşitul... nu m-aş duce acolo”. Milioane de oameni trăiesc 7 astăzi în medii care nu sunt foarte propice pentru

învăţare, îmbogăţire şi dezvoltare personală. Mediile lor profesionale şi familiale nu-i ajută nici să devină mai inteligenţi în plan financiar, nici să ajungă mai bogaţi. În loc să devină mai bogaţi, ei devin prizonierii propriilor birouri şi case. În loc să caute succesul, majoritatea oamenilor lucrează în medii care răsplătesc tehnicile sigure de lucru, şi nu faptul de a comite greşeli. După cum spune Paul Jones: „Oamenii învaţă din greşeli, nu din reuşite”.

Cum să-ţi descoperi geniul

Ca să-ţi cultivi geniul, trebuie să descoperi un mediu propice pentru acest lucru. De exemplu, mediul lui Tiger Woods este terenul de golf. El nu ar fi făcut niciodată performanţă ca jocheu. Donald Trump şi-a cultivat geniul în lumea dură a afacerilor imobiliare din New York. Acest mediu l-a provocat, l-a făcut să înveţe multe şi să-şi dezvolte abilităţile de investitor.

5 J J 5

Nu este uşor să-ţi cultivi geniul. Se ştie că Tiger Woods munceşte din greu ca să fie un jucător genial de golf. Donald Trump munceşte din greu ca să fie un geniu în domeniul imobiliar. Dacă ai văzut clădirile pe care le-a dezvoltat în Manhattan şi în jurul lumii, ştii deja că

genialitatea lui este uşor de sesizat. Oprah se luptă şi înfloreşte în mediul competitiv al televiziunii.

Unul dintre motivele pentru care mulţi oameni nu-şi pot cultiva geniul este faptul că, pur şi simplu, sunt leneşi. Mulţi oameni muncesc doar ca să-şi ia salariul lună de lună. Le este mai uşor să j rămână mediocri decât să muncească din greu ca să-şi cultive geniul.

În acest punct îţi recomand să te întrebi: „Care crezi că *este* geniul tău şi care este cel mai propice mediu pentru cultivarea lui?" O altă întrebare importantă este şi următoarea: „Ai curajul să schimbi mediul?" Imaginează-ţi cum ar arăta viitorul tău... dacă ai avea acest curaj.

Pentru mulţi oameni, răspunsurile la aceste întrebări sunt: „Nu ştiu" sau pur şi simplu: „Nu". Cei mai mulţi oameni vor doar să se simtă în siguranţă, nu să-şi descopere şi să-şi cultive geniul. Este mult mai uşor să fii mediocru, să munceşti din greu, să-ţi iei salariul lună de lună, să economiseşti bani, să investeşti în

5 J J

diverse fonduri mutuale şi să trăieşti sub posibilităţile tale. Dacă aceste lucruri te reprezintă, atunci continuă să faci ceea ce faci. Fiecare dintre noi este diferit. Cu toţii avem calităţi şi defecte

5 5 J

diferite. De aceea eu nu le recomand oamenilor să facă ceea ce am făcut eu. Deşi este destul de uşor să fii antreprenor, sigur nu este uşor să fii un antreprenor bogat. Lumea este plină de antreprenori mediocri. Acelaşi lucru este valabil şi pentru investitorii imobiliari. Lumea este plină de astfel de oameni care nu fac mulţi bani.

Ideea este că toţi avem un geniu sau un talent unic. Dacă oamenii vor să devină bogaţi, poate chiar superbogaţi, ei trebuie să descopere un mediu propice pentru cultivarea propriei genialităţi. Nu este uşor să faci asta, dar este posibil, dacă-ţi urmăreşti scopul cu devotament şi-ţi doreşti să reuşeşti în viaţă. În lumea i J 5 J J J 5

reală, devotamentul şi voinţa sunt mai valoroase decât notele

J 5

bune luate la scoală.

j

Medii care te fac bogat

Dacă vrei să devii bogat, este important ca mediul în care trăieşti să se îmbunătăţească progresiv. De aceea eu dau din cap a refuz de fiecare dată când aud că vreun

expert îi recomandă lumii să trăiască sub posibilităţile ei. Trăind sub posibilităţile tale, te expui încontinuu la influenţa unui mediu tot mai puţin ofertant. Când eram mic, de fiecare dată când traversam podul către cartierul prietenilor mei bogaţi, mă tot gândeam cum o fi să ai un standard ridicat de viaţă... un standard de viaţă pe care mi-l doream. Creierul meu căuta modalităţi prin care să ajung să am şi eu un asemenea standard de viaţă.

J 5

Acest lucru nu înseamnă că trebuie să te arunci cu capul înainte, să-ţi cumperi o casă mare, câteva maşini bătătoare la ochi, multe haine noi şi să te afunzi în datorii rele. Ceea ce vreau

7 să spun este că trebuie să-ţi stimulezi mintea în mod conştient şi inteligent, astfel încât să ajungi să-ţi îmbunătăţeşti standardul de viaţă şi să devii mai inteligent în plan financiar.

Cea mai bună modalitate de a-ţi mări IQ-ul financiar constă, în primul rând, în descoperirea unui mediu propice pentru cultivarea propriului geniu. În acest sens, poţi, efectiv, să mergi la bibliotecă şi să citeşti o carte scrisă de o persoană care te inspiră sau să răsfoieşti reviste care au poze cu case grandioase. În primul rând, trebuie să-ţi

stimulezi neuronii-oglindă în mod conştient, astfel încât să ajungi să ai standardul de viaţă pe care ţi-l doreşti şi să calci pe urmele oamenilor care te inspiră.

Pe scurt

Oamenii care se descurcă greu cu banii au tendinţa să nu-şi mărească IQ-ul financiar. Ei caută să trăiască în medii mediocre şi să găsească soluţii îndoielnice la problemele lor. Aceşti oameni sunt marginalizaţi, plătesc taxe mari, muncesc din greu şi trăiesc sub posibilităţile lor. Chiar dacă aceşti oameni sunt inteligenţi, buni şi educaţi, dacă nu devin mai inteligenţi în plan financiar prin intermediul tuturor celor trei părţi ale creierului, probabil că ei se vor descurca în continuare greu cu banii.

Ca să ai succes, trebuie să dai dovadă de un oarecare grad de rezistenţă fizică şi mintală. Dacă îţi poţi antrena emisfera stângă, făcând-o să înţeleagă domeniul financiar, dacă îţi poţi stimula emisfera dreaptă, făcând-o să vină cu soluţii creative, dacă poţi rămâne entuziast, şi nu fricos, la nivelul subconştientului şi dacă.

7 7 j J

după toate acestea, poţi lua atitudine în sensul dorit, asumându-ţi eventualele greşeli şi învăţând din ele, lucrurile vor deveni mai simple ca niciodată şi vei fi capabil

să-ţi cultivi geniul!

CAPITOLUL 10

Cum să-ţi măreşti IQ-ul financiar: câteva aplicaţii practice în această carte am discutat cu precădere despre dezvoltarea formelor de inteligenţă în plan financiar şi despre mărirea IQ-ului financiar. După cum am scris ceva mai în urmă, ca să devii bogat şi să ai succes, trebuie să dai dovadă de integritate în privinţa tuturor celor cinci forme de inteligenţă în plan financiar. Ştiu că este uşor de zis şi greu de făcut. Procesul de dezvoltare a

j O

celor cinci forme de inteligenţă în plan financiar durează o viaţă. Acest proces nu poate fi îndeplinit într-o zi sau într-un an. Până şi eu mai lucrez la dezvoltarea formelor mele de inteligenţă în plan financiar. Te încurajez să faci şi tu la fel. În acest capitol îţi voi pune la dispoziţie câteva modalităţi practice prin intermediul cărora poţi să-ţi şlefuieşti IQ-ul financiar.

Mulţi consilieri financiari recomandă investiţiile pe termen lung. De fapt, cei mai mulţi dintre ei vor să-ţi laşi banii pe mâna lor ca să strângă comision după comision... pe termen lung. Problema e că, în această situaţie, tu nu înveţi prea multe, asta dacă înveţi ceva. La sfârşitul acelei

perioade lungi, nu vei fi neapărat mai inteligent în plan financiar şi nici nu vei avea un IQ financiar mai mare. În plus, cei mai mulţi consilieri fac investiţii cu risc ridicat, care îţi aduc profituri mici şi-ţi asigură un control mic asupra investiţiei.

În loc să urmezi orbeşte sfatul consultantului tău financiar, ar

j [20]

trebui să iei în considerare investiţiile pe termen lung în medii intermediare, care-ţi stimulează toate cele trei părţi ale creierului şi care reprezintă oportunităţi de mărire a propriului IQ financiar. Ar trebui să cauţi nişte medii intermediare în cadrul cărora

5 J

să-ţi poţi dezvolta într-un mod practic geniul şi toate cele trei părţi ale creierului. Câteva exemple de astfel de medii sunt următoarele:

1. Şcoala. Şcoala este un mediu intermediar pentru majoritatea oamenilor. Luând parte la cursuri, poţi să-ţi îmbunătăţeşti foarte bine funcţiile emisferelor stângă şi

---

20roii, ca să ne facem curaj în timp ce pilotam elicopterele spre câmpul de luptă. Astăzi, cred că sunt un antreprenor mai bun,

dreaptă. În ceea ce priveşte şcolile tradiţionale, acestea nu sunt nişte medii propice pentru stimularea activităţii subconştiente a cerebelului, cea mai puternică parte a creierului. Majoritatea şcolilor tradiţionale amplifică frica de eşec şi de a face greşeli, care se răsfrânge asupra neuronilor-oglindă.

2. *Biserica.* Am observat că există două tipuri de biserici: bisericile în care preoţii propovăduiesc *dragostea* faţă de Dumnezeu şi bisericile în care preoţii propovăduiesc *frica* de Dumnezeu. Nu ştiu cât de bine este să-ţi fie frică de Dumnezeu, însă cred că

J 5

biserica este un mediu foarte bun care-ţi dă putere spirituală şi care te ajută să-ţi stimulezi activitatea subconştientă. Eu sper că o persoană care are mai multă putere spirituală va reuşi să fie mai morală şi mai generoasă.

mai ales când pierd bani, tocmai pentru că am învăţat să-mi valorific inteligenţa intrapersonală şi să-mi controlez temerile.

4. *Marketingul multinivel.* Majoritatea companiilor cu un sistem de marketing multinivel reprezintă nişte medii incredibile pentru învăţare, pentru că oferă training,

sprijin, o structură de afaceri şi produse – astfel, te poţi concentra asupra cultivării abilităţilor tale în materie de vânzări şi asupra dezvoltării propriei afaceri. Le recomand tuturor celor care vor să fie antreprenori să se alăture unei companii care funcţionează în sistem de marketing multinivel, pentru că acolo se oferă unul dintre cele mai bune tipuri de training în domeniu, axat pe dezvoltarea abilităţilor practice. Aceste companii se concentrează asupra stimulării tuturor celor trei părţi ale creierului, dar mai ales a activităţii subconştiente.

j

Programele de training în marketing multinivel sunt foarte bune pentru dezvoltarea inteligenţei interpersonale şi a celei intrapersonale. Dezvoltarea acestor două forme de inteligenţă îţi va schimba viaţa şi-ţi va creşte standardul de viaţă, pentru că vei învăţa cum să-ţi depăşeşti frica de ceilalţi oameni şi frica de eşec.

5 5 i J J 5 J J

Cât priveşte procesul de învăţare în mediul de marketing multinivel, cel mai mare avantaj este că, într-un astfel de mediu, eşti încurajat, şi nu nevoit să înveţi de frică, aşa cum se întâmplă în şcoli şi în biserici. În loc să te

exmatriculeze sau să te concedieze j pentru o performanţă submediocră, oamenii din spatele afacerilor de acest gen se vor strădui să te stimuleze, atâta vreme cât eşti dispus să înveţi şi să te dezvolţi. Cunosc câţiva oameni care

J I 5 J 5 5

au lucrat şi cinci ani pentru o companie de profil până când, într-un final, au reuşit să-şi învingă îndoielile şi temerile. După aceea, banii au venit de la sine.

oportunităţi mari mulţumită cărora poţi să-ţi dezvolţi inteligenta

I 5 5 I J) 505

interpersonală şi pe cea intrapersonală.

Pentru oamenii care vor să fie antreprenori, obţinerea unei slujbe într-o companie mică poate fi un prilej foarte bun pentru a învăţa lucruri din domeniu. Companiile mici au un avantaj faţă de cele mari: aici poţi să înveţi multe despre toate aspectele afacerii. În cartea *înainte de a demisiona*, am vorbit despre cele opt componente esenţiale ale unei afaceri. Lucrând pentru o companie mică, ai mai multe şanse să aprofundezi toate cele opt componente ale unei afaceri şi să te alegi cu o experienţă semnificativă în domeniu.

6. *Seminariile.* Sistemul tradiţional de învăţământ le

asigură o pregătire fundamentală celor care vor să facă studii de specialitate, precum medicii, avocaţii şi arhitecţii. De asemenea, acest sistem este important şi pentru oamenii care vor să avanseze în ierarhia corporatistă sau guvernamentală, întrucât aici este imposibil să fii promovat, dacă nu ai diplome care atestă că ai făcut studii de specialitate. Totuşi seminariile sunt, şi ele, foarte bune pentru oamenii care vor să fie antreprenori sau investitori. Astăzi, există seminarii şi cursuri practice despre orice domeniu profesional de pe planeta noastră. Tot ce trebuie să faci este să te înscrii la un astfel de program care îţi stârneşte interesul.

Compania „Tată Bogat” le oferă seminarii foarte bune oamenilor care vor să devină profesionişti în domeniul imobiliar sau care vor să înveţe să comercializeze acţiuni. Sunt foarte mândru

de aceste programe, pentru că sunt predate de specialişti care pun în practică ceea ce predau. Cursurile avansate sunt captivante şi trebuie învăţate pas cu pas. De exemplu, trebuie să mergi prin diverse cartiere şi să faci oferte reale cu bani reali. Dacă alegi cursul de dezvoltare imobiliară, vei lucra cu proiecte reale de

dezvoltare imobiliară. Cel mai important este că toate cursurile noastre sunt concepute pentru a stimula şi consolida toate cele trei părţi ale creierului şi pentru a le face să lucreze la unison. Concentrându-te asupra tuturor celor trei părţi ale creierului, profiturile şi şansele tale de reuşită se măresc.

Pentru mai multe informaţii despre programele noastre, vizitează site-ul www richdad com. Aici vei găsi tot ceea ce cauţi în numai câteva minute.

7. *Coaching.* Eu şi Donald Trump am avut noroc de taţi bogaţi care ne-au instruit în materie de probleme organizatorice. Orice om care a jucat vreodată un sport de echipă ştie cât de important poate fi un antrenor pentru succesul unei echipe.

Şi compania „Tată Bogat" are o divizie destinată coachingului. Personalul este format din antrenori profesionişti care nu numai că sunt grozavi, dar şi pun în practică ceea ce susţin în timpul orelor de coaching. Sesiunile de coaching oferite de compania „Tată Bogat" sunt pentru oamenii care vor să li se acorde atenţie de la egal la egal. Pentru mai multe informaţii despre sesiunile noastre de coaching, vizitează site-ul www richdad com. Asemenea tuturor programelor oferite de compania „Tată

Bogat”, şi în cazul coachingului accentul cade cu precădere pe stimularea tuturor celor trei părţi ale creierului.

Acum, poate că-ţi spui următoarele lucruri: „De unde să iau bani ca să-mi permit să merg la un program de coaching? Sunt lefter...” sau: „La ce-mi foloseşte mie coachingul? Sunt perfect!” Nu uita că, atunci când cineva spune: „Nu-mi permit asta” sau: „N-am nevoie de ajutor”, în condiţiile în care, de fapt, are nevoie de ajutor, toate aceste vorbe sunt controlate de activitatea subconştientă. Ceea ce înseamnă că persoana care le rosteşte chiar are nevoie să participe la un program de coaching.

Orice om pregătit să treacă din punctul A în punctul B, adică dintr-un mediu în altul, are nevoie de coaching. Dacă tatăl meu bogat nu m-ar fi instruit vreme de aproape 30 de ani, n-aş fi ajuns unde sunt acum. Chiar şi azi mai fac şedinţe de coaching, pentru că activitatea subconştientului meu încă nu concordă cu spiritul meu.

8. *Cluburile CASHFLOW.* Astăzi există mii de cluburi CASHFLOW peste tot în lume. Liderii cluburilor sunt voluntari cărora le place să pună bazele unui mediu de învăţare marca „Tată Bogat”. În unele cluburi, oamenilor care vor să-şi mărească IQ-ul financiar li se pune la

dispoziţie curriculumul oficial al companiei „Tată Bogat”, structurat pe 10 etape şi realizat chiar de mine. Multe cluburi funcţionează pe gratis; câteva încasează o taxă neînsemnată ca să-şi acopere cheltuielile. Pentru mai multe informaţii pe această temă, vizitează site-ul www richdad com şi caută un club CASHFLOW în apropiere de zona în care locuieşti. Apartenenţa la un club este o modalitate foarte bună de a întâlni oameni care gândesc la fel ca tine şi de a-ţi activa neuronii-oglindă din creier. Ca idee, poţi chiar să întemeiezi un club CASHFLOW pe cont propriu în cartierul tău, la biserică sau prin afiliere la compania ta.

9. Un discurs care poate fi descărcat de pe internet. Pe 6 septembrie 2007, i-am luat un interviu domnului Michael Carlton, doctor în medicină şi expert în materie de creier şi dependenţe. Titlul discuţiei a fost: „Este posibil ca oamenii să fie dependenţi de sărăcie?” Acesta a fost unul dintre cele mai bune interviuri la care am avut vreodată plăcerea să iau parte. În discursul lui, Carlton mi-a dat multe detalii despre felul în care funcţionează creierul şi cum se face că unii oameni sunt bogaţi şi unii sunt săraci. Totul are legătură cu dependenţele pe care le dezvoltă oamenii. Pentru a intra în posesia unei copii a discursului lui

Carlton, vizitează site-ulwww. Richdad com şi descarc-o. Cred că interviul o să ţi se

J 5

pară amuzant şi plin de informaţii. În acest fel îţi mulţumesc eu că ai citit această carte.

Aş putea să mai enumăr multe alte medii intermediare similare cu cele menţionate până acum. Pentru mine, Infanteria Marină, compania Xerox, propriile afaceri şi investiţii imobiliare au fost mediile în care am învăţat să-mi cultiv geniul. Dacă vrei să-ţi cultivi şi tu geniul, care crezi că este cel mai bun mediu pentru tine?

Ce-ţi trebuie ca să ajungi antreprenor f

Cei mai mulţi dintre noi ştiu că antreprenorii sunt cei mai bogaţi oameni de pe pământ. În prezent, unii dintre cei mai faimoşi antreprenori sunt: Richard Branşon, Donald Trump, Oprah Winfrey, Steve Jobs şi Rupert Murdoch.

Există mulţi oameni care se întreabă: „Oare oamenii se nasc antreprenori sau pot deveni antreprenori?” Unii oameni cred că o persoană trebuie să fie specială sau că trebuie să se întâmple cine ştie ce miracol pentru ca aceasta să devină antreprenor. După părerea mea, nu este aşa greu să ajungi antreprenor. De exemplu, în cartierul meu stă o liceană care are o afacere înfloritoare axată pe

servicii de baby-sitting şi care angajează personal din rândul colegelor ei. Această fată este antreprenoare. Un alt băiat tânăr are o afacere mică de care se ocupă după şcoală. El este antreprenor. Copiii şi tinerii au, în general, un mare avantaj de partea lor: nu ştiu ce înseamnă frica. După părerea celor mai mulţi adulţi, acesta este singurul lor avantaj.

Două caracteristici ale antreprenorilor

Astăzi, există milioane de oameni care visează să renunţe la slujbele lor şi să se facă antreprenori, să-şi conducă propriile afaceri. Problema este că, pentru majoritatea oamenilor, acest vis este... doar un vis. Nu devine niciodată realitate. Acest lucru mă face să mă întreb de ce cei mai mulţi oameni nu-şi îndeplinesc visul de a deveni antreprenori.

Cel mai bun răspuns la această întrebare este dat de un prieten de-ai mei. El spune: „Antreprenorii au două caracteristici... *ignoranţa* şi *curajul*".

Această evaluare simplă este profundă. Merge dincolo de domeniul antreprenorial, surprinde motivul pentru care unii oameni sunt bogaţi, iar restul, săraci. De exemplu, una dintre cauzele pentru care atât de mulţi foşti studenţi de nota 10 nu sunt bogaţi este că, deşi sunt inteligenţi,

acestora le lipseşte curajul. Există mulţi oameni cărora le lipsesc şi cunoştinţele adecvate, şi

5 i J J 5 7 J

curajul.

Povestea a doi oameni

Am un prieten care este un *hair stylist* excelent. Când vine vorba de a le face pe femei să fie frumoase, el este ca un magician. Ani de zile, mi-a tot spus că vrea să-şi deschidă propriul salon.

Are planuri mari, dar, din păcate, este încă necunoscut în domeniu, întrucât lucrează ca angajat într-un salon mare, unde este într-un permanent conflict cu proprietarul salonului.

Un alt prieten are o soţie care s-a săturat să fie însoţitoare de zbor. Acum doi ani, ea şi-a dat demisia şi s-a apucat de studii ca să devină stilistă pentru coafor. Acum o lună, şi-a deschis salonul cu surle şi trâmbiţe. Salonul arată grozav, iar femeia respectivă a atras unii dintre cei mai buni profesionişti, determinându-i să lucreze acolo.

Când prietenul meu care deja e stilist pentru coafor a auzit despre salonul ei, a spus: „Cum să-şi deschidă salon? Nu are talent. Nu e înzestrată. Nu s-a pregătit la New York ca mine. Plus că nu are niciun pic de experienţă. Îi dau un

an, dup-aia o să eşueze”.

j

Ar putea să eşueze. Potrivit statisticilor, 90% dintre toate afacerile eşuează în primii cinci ani. Dar morala poveştii se referă exact la impactul pe care-l au *ignoranţa* şi *curajul* asupra vieţilor noastre. În acest exemplu, avem un stilist care este talentat, dar căruia îi lipseşte curajul, şi un alt stilist, căruia îi lipseşte experienţa, dar care are curaj. După părerea mea, această relaţie dintre ignorantă şi curaj este însăşi esenţa vieţii.

O 5 5 / 5 5 5

În 1974, nu aveam nici slujbă, nici bani şi nici prea multă experienţă în afaceri. Nu puteam să trăiesc sub posibilităţile mele pentru că nu aveam sub ce posibilităţi să trăiesc. Nu puteam să-mi diversific portofoliul de investiţii pentru că nu aveam portofoliu. Nu aveam decât curaj! În viaţa reală, *curajul* este mai important decât *notele* bune pe care le primim la şcoală. *Trebuie să ai curaj pentru a-ţi descoperi*, *a-ţi cultiva şi a-ţi dărui geniul lumii.*

Nu uita că gândirea este *infinită* şi că îndoielile te *limitează.* Ayn Rand, autoarea cărţii *Atlas Shrugged*, a spus: „Bogăţia este produsul capacităţii omului de a gândi”. Aşadar, dacă eşti pregătit să-ţi schimbi viaţa,

descoperă mediul în care poţi gândi cu toate cele trei părţi ale creierului şi în care te poţi îmbogăţi. Cine ştie?! S-ar putea să-ţi descoperi chiar şi geniul.

Bucla de feedback: oamenii nu prosperă în singurătate

Trăim într-o lume a feedbackului. Când urcăm pe cântarul din baie, acesta ne dă un feedback. În cazul în care cântarul indică faptul că suntem mai grei cu 4,5 kg, s-ar putea să nu ne placă feedbackul lui, mai ales dacă avem deja 9 kg peste greutatea normală. Când medicul îţi ia tensiunea şi-ţi trimite proba de sânge la laborator, el caută să obţină un feedback.

Feedbackul este important. Acesta poate fi o sursă foarte importantă de informaţii cu privire la noi înşine şi la mediul în care trăim. Numai că, dacă nu ne place feedbackul pe care-l primim dintr-o parte sau alta, activitatea subconştientă poate să respingă, să distorsioneze, să diminueze sau chiar să nege importanţa informaţiilor obţinute prin feedback.

Una dintre cele mai revelatoare lecţii pe care le-am învăţat în Infanteria Marină a fost despre importanţa feedbackului. De fiecare dată când greşeam ceva, primeam un feedback vehement şi, categoric, dur. Când

am lucrat alături de tatăl meu bogat, feedbackul lui a avut aceeaşi intensitate. Când am lucrat la cartea pe care am scris-o împreună cu Donald Trump, am primit un feedback foarte rapid şi tăios de la el. Dacă nu aş fi trecut prin pregătirea militară sau dacă nu aş fi lucrat cu tatăl meu bogat, ştiu că nu aş fi putut niciodată să lucrez cu Donald. Feedbackul lui a fost rapid şi la obiect. Ştiu că, dacă l-aş fi contrazis, dacă nu as şi fost de acord sau dacă nu as şi dat atenţie

J J 5

feedbackului lui, n-aş mai fi lucrat cu Donald – şi nici n-aş mai

j j şi învăţat atât de multe.

5

Menţionez asta pentru că, astăzi, mulţi dintre noi lucrează în medii în care feedbackul nu este permis, nu este direct şi nu este sincer. Oamenii care lucrează în multe şcoli şi companii se tem să-ţi dea un răspuns real, pentru că le e frică să nu fie daţi în judecată. Mulţi prieteni sau colegi te vor vorbi pe la spate, pentru că le lipseşte curajul de a-ţi spune adevărul în faţă. Un astfel de mediu nu este deloc sănătos. Este un mediu disfuncţional.

5

Un mediu sănătos este cel în care primeşti feedback. Viaţa îţi furnizează constant informaţii nepreţuite, dacă eşti dispus să le receptezi, şi în cea mai mare parte a timpului, feedbackul este gratuit. De fiecare dată când deschizi plicul cu banii de salariu şi vezi cât de mult ţi s-a oprit pentru taxe, primeşti un feedback gratuit. Atunci când creditorii îţi bat la uşă şi-ţi cer să-ţi plăteşti

O 5 5 5 5 5 i 5

datoriile, primeşti un feedback gratuit. Când petreci foarte mult timp la locul de muncă şi câştigi prea puţini bani, primeşti un feedback gratuit. Când copiii tăi se droghează şi sunt urmăriţi de oamenii legii, primeşti un feedback gratuit. Când prietenii tăi sunt toţi nişte rataţi, primeşti un feedback gratuit. Feedbackul este o sursă grozavă de informaţii. Lumea reală încearcă să-ţi transmită ceva.

Standardul tău de viaţă este o sursă extraordinară de feed

5

back. Dacă trăieşti într-o casă care te face să te simţi sărac, primeşti un feedback. Când conduci o maşină ieftină, dar ai prefera să conduci un Lamborghini, primeşti un feedback. Când ai un standard de viaţă potrivit, te simţi

în largul tău. Asta nu înseamnă că standardul de viaţă al unui om trebuie catalogat prin formule precum: confortabil, ieftin sau compromiţător. A avea un standard de viaţă potrivit înseamnă a fi îndrăgostit şi mândru de casă, prietenii şi posesiunile tale, şi nu a tânji după standardul de viaţă al altcuiva. Repet, nu trebuie să faci datorii ca să-ţi îmbunătăţeşti standardul de viaţă. Pentru asta, trebuie, în primul rând, să descoperi un mediu în care să înveţi lucruri, să devii mai inteligent şi apoi, mai bogat.

Nu trebuie neapărat să mergi la o şcoală foarte bună, să ai o slujbă grozavă sau să citeşti cărţi extrem de interesante, ca să afli unele dintre cele mai bune informaţii din lume. Tot ce trebuie să

5

faci este să priveşti lumea din jurul tău şi să vezi ce feedback îţi transmite.

Iată trei lucruri importante despre feedback:

1. *Fii curajos: fii deschis spre feedback!* Dacă vrei să devii mai bun în ceea ce faci, caută să obţii cât mai multe feedbackuri. De aceea antrenorii şi mentorii sunt importanţi pentru oamenii de succes. Oamenii de succes caută să obţină cât mai multe feed

5

backuri.

2. Oferă feedback sau dă sfaturi numai dacă ţi se cer! Nimic nu-i înfurie pe oameni mai mult decât un feedback pe care nu l-au cerut... chiar dacă este vorba de un feedback de care ştiu că

7 au nevoie. După cum spune o vorbă înţeleaptă: „Nu te băga unde nu-ţi fierbe oala!” Îţi pierzi timpul de pomană şi s-ar putea să-ţi strici relaţiile cu oamenii.

3. Escrocii îţi vor spune ceea ce vrei să auzi, *nu ceea ce trebuie să auzi.* Escrocii îi prăduiesc pe oamenii cu mintea slabă şi vulnerabili. Ei îţi vor exploata slăbiciunile, iar apoi vor fabrica şi vor expedia în masă un mesaj din care să reiasă slăbiciunile tale. În lumea banilor, escrocii au convins masele că faptul de a avea un portofoliu diversificat de investiţii şi de a trăi sub posibilităţile lor este un comportament inteligent, deşi cei mai inteligenţi investitori, printre care şi Warren Buffett, nu au un portofoliu diversificat şi nu le recomandă oamenilor să trăiască sub posibilităţile lor.

5

Buffett trăieşte conform standardului *lui* de viaţă, care este

J 5

foarte diferit de standardul de viaţă al lui Donald Trump. Warren Buffett locuieşte în Omaha, Nebraska, şi Donald Trump locuieşte în New York. Ideea este că aceşti bărbaţi au posibilitatea să trăiască oriunde în lume şi la orice standard de viaţă pe care şi-l doresc. Sunt fericiţi cu standardul propriu de viaţă.

În acest punct, adresează-ţi următoarele întrebări importante:

- Locuieşti unde vrei să locuieşti şi ai standardul de viaţă pe j j r care ţi-l doreşti?

5 J

- Ai un portofoliu diversificat de investiţii şi trăieşti sub posibilităţile tale, astfel încât escrocii să poată trăi peste posibilităţile lor?

- Te asociezi cu prietenii şi oamenii cu care vrei să fii asociat?

Dacă vrei să fii mai sănătos, mai inteligent, mai bogat, mai fericit, acordă o atenţie mai mare feedbackurilor pe care le primeşti. Acestea cuprind cele mai importante informaţii din lume. Fie că-ţi place feedbackul pe care-l primeşti, fie că nu, vei avea succes numai dacă ai curajul să-l receptezi şi să înveţi din el. Îţi mulţumesc că ai citit

această carte!

5 5

Cuprins

Prefaţă 5

Nota autorului 7

Introducere:

Te fac banii mai bogat? 11

Capitolul 1

Ce înseamnă să fii inteligent în plan financiar 15

Capitolul 2

Cele cinci tipuri de IQ financiar 36

Capitolul 3

IQ-ul financiar nr. 1: cum să faci mai mulţi bani 49

Capitolul 4

IQ-ul financiar nr. 2: cum să-ţi protejezi banii 71

Capitolul 5

IQ-ul financiar nr. 3: cum să-ţi aloci banii 97

Capitolul 6

IQ-ul financiar nr. 4: cum să ai profit prin efectul de levier 125

Capitolul 7

IQ-ul financiar nr. 5: cum să fii mai informat în plan financiar 164

Capitolul 8
Integritatea în plan financiar 190
Capitolul 9
Cum să-ţi cultivi geniul financiar 203
Capitolul 10
Cum să-ţi măreşti IQ-ul financiar:
câteva aplicaţii practice 238

2. *Fluxul de lichidităţi*. Investiţia făcută cu scopul asigurării unui flux de lichidităţi este mult mai puţin riscantă. Să investeşti în fluxul de lichidităţi înseamnă să investeşti în profit. Dacă îmi pun economiile la bancă pentru o dobândă de 5%, investesc în flux de lichidităţi. Deşi dobânda presupune un risc investiţional mic, economiile îmi aduc un profit mic, iar dolarul continuă să se deprecieze. Când am cumpărat acel complex rezidenţial de 300 apartamente, am investit cu scopul asigurării unui flux de lichidităţi. Doar că am investit pentru flux de lichidităţi folosind

2. *Cei care investesc numai pentru obţinerea unui flux de lichidităţi.* Multor investitori le plac economiile sau obligaţiunile pentru că le asigură un profit stabil. Unii investitori cumpără obligaţiuni municipale numai pentru că acestea le asigură un profit neimpozabil. De exemplu,

dacă un investitor cumpără o

3. Cei care investesc atât pentru obţinerea unui câştig de capital, *cât şi a unui flux de lichidităţi.* Cu ani în urmă, acţionarii investeau atât pentru a avea un câştig de capital, cât şi un flux de lichidităţi. Învestitorii cu experienţă încă au încredere în posibilitatea creşterii preţului unei acţiuni, precum şi în plătirea investitorului în dividende. Dar asta se întâmpla în vechea economie, în vechiul capitalism.

În noul capitalism, majoritatea investitorilor în hârtii de valoare caută modalităţi uşoare de a face profit, modalităţi prin care să dea lovitura. În prezent, casele mari de investiţii îi angajează pe cei mai inteligenţi specialişti abia ieşiţi de pe băncile facultăţii şi

O) I J J) I 5 J

folosesc puterea supercalculatoarelor şi a modelelor computerizate ca să caute chiar şi cel mai mic eşantion de piaţă pe care să-l exploateze. De exemplu, în cazul în care calculatorul detectează

2. Să ai o finanţare bună. Afacerile imobiliare au, în primul rând, funcţia de finanţare. Mulţi oameni vor o locaţie, eu vreau

7 5 5 5 5 *7*

o finanţare. Dacă ai o finanţare bună, afacerea merge. Dacă ai o finanţare proastă, afacerea nu va merge. Ca să exemplific ceea ce vreau spun, să zicem că vânzătorul afirmă: „Vreau 35 de milioane de dolari pentru complexul meu de apartamente de 17 milioane de dolari”. Dacă vânzătorul mă lasă să finanţez preţul de achiziţionare de 35 de milioane de dolari la un dolar pe lună timp de 30 de ani, cu o plată a valorii reziduale de 35 de milioane de dolari la sfârşitul termenului, as încheia contractul şi i-aş

5 *7* 5 5 5

3. Să ai un management bun. Unul dintre motivele pentru care am încredere în proprietatea mea de 300 de apartamente în valoare de 17 milioane de dolari este că am nişte parteneri buni de afacere. Ken deţine o companie care se ocupă cu managementul proprietăţii şi partenerul lui, Ross, deţine o companie de dezvoltare imobiliară. În paragrafele următoare îţi voi explica mai pe larg de ce sunt esenţiale dezvoltarea şi managementul proprietăţii pentru creşterea chiriei, reducerea pierderii şi creşterea valorii activului.

Dacă aş avea nişte parteneri de afaceri nepotriviţi, o finanţare proastă şi un management slab, afacerea cu complexul de 300 de apartamente ar fi un dezastru

financiar. Dacă aş fi singurul care investeşte în ea, n-aş mai investi. Este un proiect prea mare şi prea complex.

1. Nişa. Acest lucru înseamnă că firma are o competenţă esenţială, că produce ceva care va face bani atât în perioade bune, cât şi în perioade rele. Coca-Cola se încadrează aici. Oamenii vor

1 În traducere exactă, termenul înseamnă, în română, „păsărică” *(n. Red.).*

3. Armata. Înfanteria Marină a fost un mediu grozav pentru mine, un mediu în care mi-am stimulat toate cele trei părţi ale creierului. Activitatea de pilot implica folosirea fiecărei părţi a creierului şi a fiecăreia dintre cele şapte forme de inteligenţă, inclusiv cea muzicală. Adesea, noi, piloţii, cântam piese de rock &

5. Companiile. Practic, există două tipuri de companii: mari şi mici. Companiile mari pot fi un mediu grozav pentru stimularea tuturor celor trei părţi ale creierului, mai ales a activităţii subconştiente. Stresul cu care se confruntă prietenii mei care lucrează în corporaţii mari este inimaginabil. Cum reuşesc, nu ştiu... Jocurile minţii şi politica din spatele companiei asigură existenţa unor